

МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



V Международная научная конференция

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПРАКТИКА



Чита

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Қалдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственные редакторы: *Е. И. Осянина, Л. Н. Вейса*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

Экономическая наука и практика: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). Чита : издательство «Молодой ученый», 2017. iv, 102 с.

ISBN 978-5-905483-25-7

В сборнике представлены материалы V Международной научной конференции «Экономическая наука и практика».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Зуенко М.Ю., Щеглова О.Г.

Экономические аспекты влияния НДС на экономический рост в России 1

Мироненко В.О.

Причины, виды и последствия безработицы 6

Токарева Е.А., Токарев А.А.

Социальные, экологические, экономические проблемы и их взаимосвязь 8

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Мешкова В.В.

Работа бухгалтером на фрилансе: риски, возможности, безопасность 11

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Кузьменко О.В., Гриценко Е.В.

Методические аспекты оценки устойчивости предпринимательских структур 13

Морозова С.А., Шишканова Е.И.

Анализ страхового рынка РФ за 2016 год и его прогноз на 2017 год 17

Семиколенова Е.А., Мельникова Т.Ф.

Анализ услуг розничной торговли в г. Сорочинске. 19

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Непринцева Е.В., Шубин С.А.

Реформа тарифного регулирования: разработка единого закона 23

Нор С.А.

Виды авиационного лизинга и его особенности в РФ. 25

Пекова А.Л.

Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях России 27

Чувасова А.А.

К вопросу о возможности отказа от сырьевой зависимости за счет изменения механизмов ценообразования (на примере нефтяного комплекса России) 29

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Командоров В.П., Миронова А.М.

Стабилизационная политика государств в контексте глобализации 32

Обухов А.Ю.

Экономика знаний как фактор повышения конкурентоспособности предприятия малого бизнеса в условиях глобальной конкуренции в строительной отрасли 33

Салпагарова Ф.И.

Состояние экономики Венесуэлы на сегодняшний день. 36

Хабекиров М.А.

Современное состояние и тенденции развития российского рынка финансовых услуг 38

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Блинникова А.В. Финансовое планирование как важнейшая функция управления предприятием	41
Букреева Л.М. Пути повышения эффективности использования ресурсов коммерческими банками	43
Лантюгова Д.С. Бюджетирование с нулевой базой	45
Уразбахтин Ю.Г. Значение дополнительных выплат денежного довольствия военнослужащим «За классную квалификацию» и «Особые достижения в службе» для стимулирования военной деятельности	49
Царегородцева Г.Ю. Совершенствование планирования расходной части бюджета РФ	51
Шепелев Д.Р. Государственный финансовый контроль в России: проблемы и перспективы	53

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Кравченко А.И. Анализ устойчивости финансового состояния предприятия с учетом воздействия внешних и внутренних факторов	57
Поплаухина Т.Д., Багаев И.В. Учет расходов, связанных с процедурой банкротства торговой организации	58

**ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Азовцева Ю.Н., Романова Л.Г. Финансовое планирование в страховых компаниях	63
Ермакова И.А. Значение оценки конкурентоспособности предприятия в современных условиях на примере ООО «Суксунское»	66
Исабаева С.Б. Принципы формирования системы сбалансированного показателя как инструмента достижения стратегических целей	69
Кобелева Л.А., Зайдуллина Л.К., Бадыханова Р.М. Улучшение качества продукции производственного процесса	72
Коробкин С.В. Обучение персонала на предприятии: концепции, виды, методы, оценка эффективности	74
Лукин М. Проведение распродаж в целях повышения эффективности деятельности организации на примере ООО «Бауцентр рус»	77
Марченко С.В., Погосян В.В. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в СКФО	82
Попченко Е.Л., Степанов Д.В., Калита Д.А. Использование социальных сетей в целях совершенствования бизнес-стратегии	84
Старченко И.В. Планирование инновационно-инвестиционного проекта по внедрению ресурсосберегающей почвообрабатывающей техники на предприятии (на примере ООО «Новосергиевское» Крыловского района Краснодарского края)	90
Умалатова Л.М., Шохина О.И., Абдулова Л.Л. Планирование предприятия по выращиванию рыбы лососевых пород в Калужской области	93

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Селдушев В.Н.

Правовое обеспечение оптимизации бюджетных расходов на государственное управление 97

Черникова М.С.

Социальное предпринимательство как один из приоритетов стратегического развития регионов 99

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Экономические аспекты влияния НДС на экономический рост в России

Зуенко Марина Юрьевна, магистрант;
Щеглова Ольга Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В работе рассматриваются теоретические и практические основы возможного влияния налога на добавленную стоимость на экономику страны, включая и экономику России. Делаются выводы о том, следует или нет повышать ставку НДС в нынешних условиях.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, НДС, экономический рост, косвенный налог, налоговая нагрузка, добавленная стоимость

Налог на добавленную стоимость (НДС) — один из наиболее важных для бюджетов разных стран налогов, который, будучи косвенным налогом, помогает изымать часть добавленной стоимости товаров, работ и услуг в пользу государства. С экономической точки зрения НДС является налогом на разницу, по которой продаются определенный товар, работа или услуга с ресурсами, которые израсходованы приобретены для его создания (кроме фонда оплаты труда, страховых взносов и невозмещаемых налогов). С бухгалтерской точки зрения НДС взимается с реализации, авансов, безвозмездной передачи, затрат на капитальное строительство, но уменьшается на сумму предъявленного поставщиком НДС, либо уплаченного НДС по импорту, для чего и ведется налоговый учет счетов-фактур, книг продаж и покупок и т.п.

Если представить себе стоимость любого товара и услуги для конкретного участника экономических отношений (продавца), то можно изобразить ее в виде следующей схемы:

То есть, НДС — это налог, при котором изымается часть добавочной (или «добавленной») стоимости. Если государство с помощью НДС изымает большое количе-

ство чистой добавленной стоимости — оно снижает стимулы для бизнеса (который будет экономить на расходах на оплату труда или сократит объемы бизнеса из-за низкой прибыли, либо постарается, если это возможно, переложить налог на покупателя, увеличивая добавленную стоимость, но в условиях ограниченного спроса и высокой конкуренции это возможно далеко не всегда). Если же НДС равен или выше чистой добавленной стоимости — бизнес теряет стимулы к работе, расходы на оплату труда и доходы работников будут снижаться. То есть, ставка НДС должна быть разумной, иначе она будет непосредственным фактором снижения объемов производства или роста цен (что, в конечном итоге, также приведет к снижению объемов при отсутствии роста доходов покупателей).

Косвенный налог, в отличие от прямого, фактически перекладывает его уплату на покупателя (даже при том, что плательщиком в бюджет является продавец). То есть, конечный потребитель товара, работы, услуги, оплачивая товар продавцу, платит НДС за всю добавленную стоимость от момента получения сырья (или импорта) до продажи ему для конечного потребления. Однако, снижение или повы-

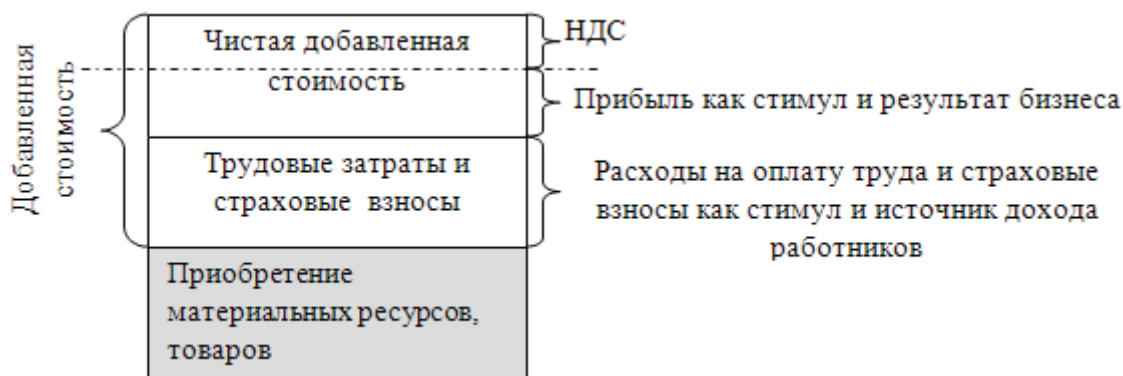


Рис. 1. Добавленная стоимость и ее налогообложения для продавца товаров, услуг

шение ставки НДС — вовсе не означает то, что цену на товар продавец повысит или снизит в той же пропорции.

Вся проблема в том, что повышение ставки НДС — это неизбежный рост расходов продавца (фактических

расходов, то есть, уплаты в бюджет разницы между начисленным и возмещаемым налогом), поскольку изымается в бюджет более значительная часть добавочного продукта. На графике это можно представить так (рис. 2).

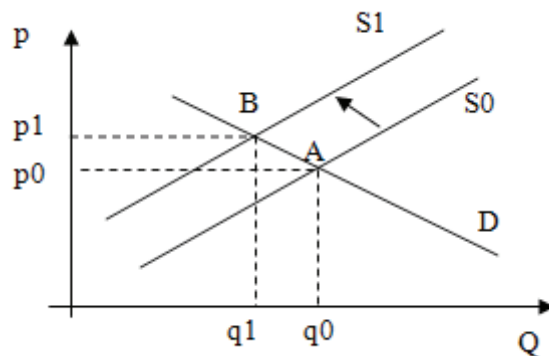


Рис. 2. Сдвиг кривой равновесной точки при росте ставки НДС

То есть, из-за роста части изъятия добавочной стоимости в пользу государства линия предложения S_0 перейдет в положение линии S_1 . Это даст сдвиг точки равновесия A , при которой имеется определенный равновесный объем потребления q_0 и равновесная цена p_0 в точку B , где цена уже равна p_1 (она выше для покупателей, но для производителя это повышение не дает дополнительной выручки на тот же объем, поскольку повышение связано только с дополнительно уплачиваемым в бюджет налогом, не более того), а объем равен q_1 (и он будет ниже).

То есть, продавец по-прежнему получает выручку на единицу объем ту же, а общий объем выручки снижается за счет уменьшения равновесного объема. Этим самым продавец, чтобы сохранить прибыль, будет вынужден не так значительно сдвигать равновесную точку, не увеличивать значительно цены, а просто соглашаться на больший объем изъятия собственной добавленной стоимости при минимальном изменении цены, чтобы хоть как-то сохранить объем. Однако, это утверждение будет справедливым, если речь идет об эластичном спросе на данный товар, если нет монополии на рынке. Если же эластичность не такая высокая, то уменьшение спроса будет не столь значительным, и рост цены отразится только на покупателях, тоже самое — в условиях монополии. То есть, увеличивая ставку НДС, государство наносит «удар» либо по конкурентному рынку, заставляя продавцов на нем работать на менее выгодных для себя условиях, снижать собственную норму прибыли, либо по потребителям, заставляя их больше платить за неэластичные товары (например, за услуги ЖКХ, транспортные услуги, некоторые виды продуктов питания, бензин, энергоресурсы) или за товары и услуги, предлагаемые монополиями. Тем не менее, и удар по потребителю — тоже минус в масштабах экономики, поскольку рост потребительских расходов в одной сфере (связанной с неэластичными товарами и ус-

лугами) при тех же доходах потребителей сократит спрос в других сферах.

Конечно, НДС — важный для бюджетной системы налог. Сейчас Правительством России рассматриваются предложения по повышению его ставки. В частности, министерство финансов предлагает увеличить его до 22% [6] с нынешних 18%. При этом, приводится опыт зарубежных европейских стран, имеющих высокие ставки НДС, например в Венгрии основная ставка НДС 27%, в Греции 23%, в Норвегии и Швеции 25%, в Польше 23% [8]. При этом, указывая на высокие ставки в этих странах забывают и о том, что это основные ставки, и что применяются многочисленные льготные ставки и освобождения НДС в зависимости от отраслевой, товарной и географической специфики (например, в Греции от НДС освобожден бизнес, который ведется на ряде островов Эгейского моря и т.п.). В России же пока очень ограниченный перечень товаров освобожден от НДС, и к не столь же широкому перечню товаров применяется пониженная ставка в 10%, еще к более узкому перечню и к экспорту — ставка 0% вместо базовой 18% в соответствии с нормами, закрепленными НК РФ.

Министерство финансов свою позицию о необходимости повышения ставки НДС основывает и на том, что в случае роста прямых налогов (НДФЛ) и страховых взносов в ПФР, ФСС, ФОМС будут способствовать уклонению бизнеса от официального начисления зарплат, росту «теневой экономики» (что вполне справедливо и отражает нынешние реалии). В то же время, уклонение от уплаты НДС сейчас крайне проблематично: введена АСК НДС-2 (сопоставление данных налоговой отчетности конкретного лица по НДС с данными налоговой отчетности по НДС контрагентов для выявления незаконных вычетов по НДС) и уже запускается АСК НДС-3 (посредством которой определяется цепочка взаимозависимых

компаний, пути движения денежных средств, определяются незаконный вывод из-под налогообложения НДС и налога на прибыль) [5]. Для контроля же за зарплатами, страховыми взносами и НДФЛ таких систем пока что нет. Кроме того, Министерство финансов указывает и на то, что с 2017 года существенно увеличен лимит для применения упрощенной системы налогообложения (с выручки 60 млн.рублей в год до 120 млн.рублей в год — в 2 раза), что как бы является и защитой малого бизнеса. Действительно, предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, не являются налогоплательщиками по НДС, и рост лимита означает возможность перехода на этот специальный налоговый режим большого числа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Однако, и в этом случае увеличение ставки НДС приведет к росту затрат на основную деятельность субъектов, применяющих НДС (поскольку значительная часть ресурсов ими приобретается у крупного бизнеса). Конечно, не здесь не учтено и ограничение самих возможностей применения упрощенной системы: упрощенную систему налогообложения не вправе применять организации, имеющие долю юридических лиц в уставном капитале более 25%, некоммерческие организации, государственные учреждения, организации и индивидуальные предприниматели, имеющие среднесписочную численность работников свыше 100 человек, остаточную стоимость основных средств свыше 150 млн.руб. и ряд иных субъектов в соответствии с нормами ст. 346.12 НК РФ.

Однако, насколько известны нынешние российские реалии, тот же розничный продуктовый рынок в настоящее время уже более чем на 50% контролируется сетевыми компаниями (плательщиками НДС), а на 22,5% рынка приходится бизнес 10 крупнейших розничных сетей [3]. Это означает только то, что рост ставок по НДС приведет

к росту цен для конечных потребителей. Тоже самое будет в сферах ЖКХ, энергетики, транспорта, где также роль монополий, включая естественные, очень высока (и, в отличие от розничных сетей, ситуация там ближе к чистой монополии, чем к монополистической конкуренции, отчего цены будут расти в первую очередь).

Отдельно следует рассмотреть и историю налогообложения НДС в России, как изменялись ставки налога, как это влияло или могло влиять на экономический рост.

Ставка НДС (28%) впервые была установлена в 1992 году и действовала по 1993 год, ставка в 20% действовала с 1994 по 2004 года. С 2004 года она была снижена до 18%. При этом, постепенно увеличиваются лимиты для применения упрощенной системы налогообложения как специального налогового режима, который освобождает от НДС наряду с иными режимами (ЕНВД, ЕСХН, патентная система). Однако, динамика ВВП за этот период (даже если не рассматривать кризисные 90-е годы, а анализ проводить, начиная с 2000 года) достаточно неоднозначен (он представлен на рис. 3).

Из этого следует, что основная ставка НДС и ее изменение не так существенно влияют на экономический рост в России (в 2000 году при ставке 20% был максимальный экономический рост, в 2004 году снижение ставки не привело к существенному увеличению динамики, а рост 2006–2007, как и падение 2008–2009 года и 2014–2015 года скорее связаны с динамикой цен на основные экспортные товары страны — нефть и газ).

При этом, известно, что именно с 2010 года начинается существенное ужесточение в администрировании НДС (сначала — ужесточение правил возмещения НДС по экспортным операциям), с 2013 года вводится АСК НДС-1, далее — АСК НДС-2, и сейчас (2016–2017 годы) — АСК НДС-3. Данные системы существенно усложняют возмож-

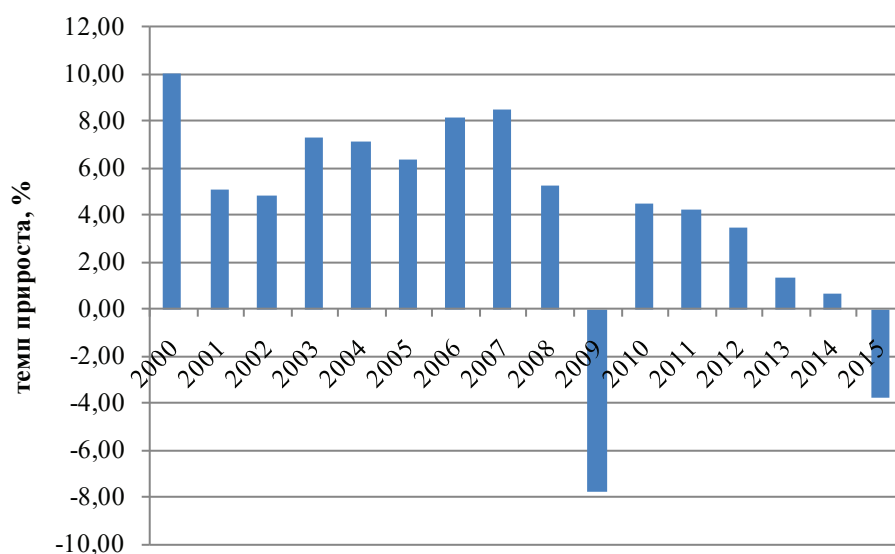


Рис. 3. Динамика реального ВВП России в 2000–2015 гг.

Примечание: составлено автором по данным [4]

ности уклонения от НДС, которые имелись раньше, когда такой контроль был слаб. Очевидно, что как раз именно это может быть одним из факторов замедления темпов роста экономики в докризисные 2011–2014 годы (когда цены на энергоресурсы были еще высоки), что также видно из графика (впрочем, вряд ли это единственный фактор). Нынешнее же снижение экономических показателей (по итогам 2016 года оно составило 0,2% предварительно по оценке Росстата [7]) также связано с продолжающимся кризисом. Очевидно, что повышение ставки налога (любого, не только НДС) может только усугубить положение, увеличить снижение экономики.

Можно сравнить показатели экономики России, а также ее основную ставку НДС, с другой страной, также значительно зависящей от добычи энергоресурсов, их продажи — Казахстаном. В Казахстане используется лишь одна ставка НДС — 12% (значительно ниже российской), также освобождены некоторые обороты от налогообложения, возмещается НДС по экспорту (имеет ставку 0%), применяются аналогичные российским вычеты по возмещению НДС. Однако, есть одно существенное отличие казахстанского НДС от российского — НДС не обязаны уплачивать все налогоплательщики по умолчанию, и регистрация плательщика НДС производится налоговым органом, притом, только в случае достижения оборотов налогоплательщика определенного минимального (предельного) уровня. Все налогоплательщики с небольшими оборотами (до 30 000 МРП, что со-

ставляет в 2017 году 68 млн.тенге или \$204 тыс.) не подлежат регистрации в качестве плательщиков НДС, вне зависимости от того, какую они имеют организационно-правовую форму, структуру собственности и т.п. [8]. Эта цифра ниже, чем в России лимит для применения УСН (с 2017 года 120 млн.руб. или \$2 млн.). Она примерно равна сумме в 2 млн рублей за 3 месяца (что равно 12 млн.рублей или около \$200 в год), при которой российские налогоплательщики освобождаются от обязанности уплаты НДС (п. 1 ст. 145 НК РФ). Но сам принцип в данном случае иной — не регистрация в качестве налогоплательщика НДС, а освобождение от обязанностей, если не достигнут определенный предел по выручке. Также следует учитывать и в целом более низкие доходы организаций и индивидуальных предпринимателей в Казахстане (в среднем в 2–2,5 раза), и наличие в НК Казахстана иных специальных налоговых режимов (еще более понижающих налоговую нагрузку на субъектов малого предпринимательства). Так или иначе, но наличие такого ограничения решает проблемы:

- избыточной отчетности по НДС в налоговых органах (в Казахстане применяются аналоги АСК НДС-2 также, притом, внедрено это было на год раньше, чем в России);
- избыточного контроля за НДС небольших организаций (где даже выявление значительного нарушения не дает должного эффекта для бюджета).

Динамика ВВП Казахстана, если ее сравнивать с приведенной выше динамикой ВВП России такая (рис. 4):



Рис. 4. Динамика реального ВВП Казахстана и России в 2000–2015 гг.

Примечание: составлено автором по данным [4]

Таким образом, рост экономики Казахстана за последние 15 лет был выше, чем рост экономики России (то есть, выше показатели прироста реального ВВП страны). Учитывая то, что в Казахстане основная ставка НДС значительно ниже, можно предположить, что и она является одним из факторов более высокого экономического роста в этой соседней с Россией стране.

Очевидно, что в нынешних условиях любое повышение налогов, страховых взносов может быть губительным для

экономики, поскольку оно будет изымать часть чистой добавленной стоимости бизнеса, которая итак из-за кризиса, снижения платежеспособного спроса (как со стороны предприятий, так и со стороны населения) существенно сократилась за последние 3 года. Поэтому рост ставки может привести лишь к общему росту рыночных цен, которые вынуждены будут ввести все монополии и даже, в то или иной мере, участники монополистической конкуренции, чтобы не терять свои чистые доходы. Общий

рост цен станет фактором смещения равновесных точек по многим товарам и услугам, в особенности, имеющим эластичный спрос (поскольку из-за увеличившихся расходов в одном направлении и при наличии того же бюджета домохозяйств уменьшится платежеспособный спрос по другим направлениям).

В целом, направлениями совершенствования НДС в России, по мнению автора, должны быть:

— общее освобождение от обязанностей уплаты НДС юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих оборот не до \$200 тыс., как в настоящее время, а до \$500–1000 тыс. в год (30–60 млн.рублей), вменив им в обязанность лишь уплату налога на прибыль на общих основаниях или упрощение возможностей (сокращение ограничений) перехода на упрощенную систему налогообложения;

— концентрация на контроле за НДС именно по более крупным налогоплательщикам (которые имеют обороты выше минимальных), регистрация их как плательщиков НДС (в аналогичном порядке, что применяется в Казахстане сейчас), истребование электронной отчетности именно у них; при этом, к зачету НДС будет приниматься тоже только по крупным налогоплательщикам.

Эти меры будут способствовать:

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 1 от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. — 1998. — № 31. — Ст. 3824.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. — 2000. — № 32. — Ст. 3340.
3. крупнейших сетей FMCG в России [Электронный ресурс] // Моллы.ру. — Режим доступа: <http://www.malls.ru/rus/news/10-krupneyshikh-setey-fmcg-v-rossii.shtml> (дата обращения 21.03.2017)
4. Динамика ВВП России [Электронный ресурс] // СделаноУНас. — Режим доступа: <https://sdelanounas.ru/blogs/72043/> (дата обращения 21.03.2017)
5. Некоторая информация про АСК НДС-3 и не только... [Электронный ресурс] // Официальный сайт налогового консультанта В. Турова. — Режим доступа: <https://turov.pro/nekotoraya-informatsiya-pro-ask-nds-3-i-ne-tolko-gr/> (дата обращения 21.03.2017)
6. Силуанов предложил повысить НДС до 22% [Электронный ресурс] // РБК. — подробнее <http://www.rbc.ru/finances/13/03/2017/58c6512b9a7947a7d04ca418> (дата обращения 21.03.2017)
7. Снижение ВВП России в 2016 году оказалось лучше всех прогнозов [Электронный ресурс] // Интерфакс. — Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/547998> (дата обращения 21.03.2017)
8. Ставка НДС в Казахстане в 2017 году [Электронный ресурс] // Финансовый базис. — Режим доступа: <http://finbasis.ru/stavka-nds-v-kazaxstane-v-2016-godu/> (дата обращения 21.03.2017)
9. Ставки НДС в странах Европы [Электронный ресурс] // Ассистент в Чехии. — Режим доступа: <http://czechconsult.ru/news/415-nds-vat-v-> (дата обращения 08.02.2017)
10. Щеглова О. Г. Институциональный аспект в формировании налогового бремени / О. Г. Щеглова // Актуальные проблемы учета, анализа и аудита в социальной сфере: сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. — М.: ООО «Научный консультант», 2016. — С. 380–387.

— усилению контроля за НДС именно крупных налогоплательщиков;

— снижению нагрузки, связанной с налоговым администрированием, с субъектов малого бизнеса, работающих на общей системе налогообложения;

— снижению нагрузки налоговых органов по организацию камеральных проверок по НДС.

В конечном итоге все это станет фактором, который должен положительно повлиять на развитие экономики, на экономический рост в России.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что ставка НДС может влиять на экономический рост: увеличение ставки, усложнение налогового администрирование и сокращение льгот — это все негативные факторы. В России за последние годы усложнилось администрирование, но увеличились и льготы, с применением НДС связанные. Ставку в настоящее время ряд экспертов предлагает увеличить. Очевидно, такое увеличение не пойдет на пользу российской экономике. Ставку следует оставить без изменения, а администрирование для ряда категорий бизнес-субъектов следует упростить (хотя бы используя опыт Казахстана, где применяется одна, более низкая, чем в России, ставка, проще администрирования и выше темпы экономического роста).

Причины, виды и последствия безработицы

Мироненко Вероника Олеговна, студент

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В данной статье рассматривается безработица, виды безработицы и ее последствия, а также меры борьбы с экономической проблемой.

Ключевые слова: безработица, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица

Безработица служит важным явлением, которое характеризует макроэкономическую нестабильность и имеет циклический характер развития. Ситуация, когда значительная часть трудоспособного населения ищет, но не может найти работу, имеет целый ряд серьезных последствий. С точки зрения экономики безработица говорит о том, что трудовые и производственные ресурсы используются неэффективно.

С точки зрения макроэкономика население страны можно разделить на две группы: включаемые в численность рабочей силы и не включаемые в численность рабочей силы.

Не включаемые в численность рабочей силы — это люди, которые не заняты в общественном производстве и не стремятся получить работу. К этой категории относятся следующие группы населения: дети до 16 лет; лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах; люди, находящиеся в психиатрических лечебницах и инвалиды. Также к этой категории относятся люди, которые могли бы работать, но не хотят или не могут работать и работу не ищут: студенты дневного отделения; вышедшие на пенсию; домохозяйки; люди, прекратившие поиск работы.

Включаемые в численность рабочей силы — это люди, которые могут работать и активно ищут работу. Эгих людей можно разделить на 2 части:

— занятые, к ним относят тех, кто выполняет любую оплачиваемую работу и тех, кто имеет работу, но не работает по причине болезни, отпуска или забастовки;

— безработные, к ним относят тех, кто не имеет работы, но активно ищет ее.

Поиск работы является главным критерием, который отличает безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Существуют три основные причины безработицы:

- потеря работы;
- добровольный уход с работы;
- первое появление на рынке труда.

Различают три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица связана с поиском работы. Человек, который ищет или ожидает работу, временно находится в безработном состоянии. Чаще всего работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является недостаток сведений о наличии свободных рабочих мест.

К фрикционным безработным относятся:

- уволенные с работы по приказу администрации;
- уволившиеся по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- сезонные рабочие;
- люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица является не только неизбежной, так как люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, которая соответствует их предпочтениям и квалификации), но и желательной, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности по причине того, что любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять.

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны:

- с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей;
- с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс.

Структурная безработица возникает тогда, когда структура рабочей силы не соответствует структуре рабочих мест. Это значит, что люди, которые имеют профессии и уровень квалификации, не соответствуют современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Также к структурным безработным относятся люди, которые впервые появились на рынке труда, которые потеряли работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей. В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Структурная безработица является более продолжительной и дорогостоящей, чем фрикционная, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и перекавалификации практически невозможно. Структурная безработица также является неизбежной и естественной, поскольку постоянно меняется структура

спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, следовательно, в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу.

Циклическая безработица вызвана спадом производства во время соответствующей фазы экономического цикла. Она возникает в тех случаях, когда падение совокупного спроса на выпускаемую продукцию вызывает падение совокупного спроса на труд в условиях негибкости реальной заработной платы в сторону понижения.

Также существует важное понятие как естественный уровень безработицы, когда при самых благоприятных экономических условиях будет существовать небольшой процент безработных. Это люди, которые могут, но не хотят работать. Естественный уровень безработицы — это такой ее уровень, который соответствует полной занятости (включает фрикционную и структурную формы безработицы), обусловлен естественными причинами (текучестью кадров, миграцией, демографическими причинами), не связан с динамикой экономического роста.

Можно выделить экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном уровне, так и на общественном уровне.

Неэкономическим последствиям безработицы являются психологические, социальные и политические последствия потери работы. На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение длительного времени не может найти работу, то это может привести к психологическим стрессам, нервным и сердечно-сосудистым заболеваниям, развалу семьи.

На общественном уровне это означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов. Социальными последствиями безработицы являются рост уровня заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности. К издержкам безработицы относятся и те потери, которые несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

Экономическими последствиями безработицы на индивидуальном уровне являются потеря дохода или снижение текущего дохода, а также потеря квалификации

и уменьшение шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем.

Экономическими последствиями безработицы на общественном уровне являются недопроизводство валового национального продукта и отставание фактического ВВП от потенциального ВВП.

Так как безработица является серьезной макроэкономической проблемой, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. В связи с тем, что разные типы безработицы обусловлены разными причинами, государство использует разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры, как выплата пособий по безработице и создание служб занятости.

Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей являются усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест и создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используется создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации, а также помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются проведение стабилизационной политики, которая направлена на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы, создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

Появление безработных зависит от абсолютно разных факторов. Задача любого государства заключается в том, чтобы свести количество безработных к минимуму. Безработица оказывает большое влияние на общество не только как экономическое, но и как социальное явление. Таким образом, безработица ведет к усилению социально-негативных процессов, росту напряженности в обществе. Безработный человек не только не может использовать свои знания и умения, лишается доходов и средств к существованию, но и теряет свой статус и значимость в обществе, становится психологически неустойчивым, неуверенным в будущем. Если количество безработных в стране будет расти, это может привести к таким негативным явлениям, как акции протеста и увеличение процента людей, живущих за чертой бедности. Чтобы избежать этого, безработица всегда должна находиться под вниманием государства и под его контролем.

Литература:

1. Безработица // www.grandars.ru. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrabotica.html>
2. Макроэкономическая нестабильность // ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. URL: <http://natecon.com/makroekonomicheskaya-nestabilnost>
3. Понятие и виды безработицы, ее последствия для экономики // Студопедия. URL: http://studopedia.ru/3_33963_ponyatie-i-vidi-bezrabotitsi-ee-posledstviya-dlya-ekonomiki.html
4. Тема 12. Макроэкономические проблемы: безработица и инфляция // StudFiles. URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5656600/page:14/>

Социальные, экологические, экономические проблемы и их взаимосвязь

Токарева Екатерина Альбертовна, учитель-логопед
ГБОУ Школа № 806 г. Москвы, СП № 4,5

Токарев Алексей Алексеевич, педагог-психолог
ГБОУ школа № 1387 г. Москвы, ДО «Жар Птица 1»

Социально-экономическое развитие общества в XX в., в основном ориентированное на быстрые темпы экономического роста, нанесло огромный ущерб окружающей природной среде. Человечество столкнулось с противоречиями мирового сообщества и невозможностью биосферы обеспечить эти потребности.

Богатства природы, ее способность поддерживать развитие общества и возможности самовосстановления не безграничны. Возросшая роль и мощь экономики стали разрушительной силой для биосферы и человека. При этом цивилизация, используя огромное количество технологий, разрушающих экосистемы, не предположила ничего, что могло бы заменить регулирующие механизмы биосферы. Возникла реальная угроза жизненно важным интересам будущих поколений человечества.

Интенсивное социально-экономическое развитие общества привело к беспрецедентной антропогенной нагрузке на природную среду и обострению экологической напряженности не только локальном, региональном, национальном, но и глобальном уровнях.

Проблемы деградации окружающей среды в результате хозяйственной деятельности (загрязнения атмосферы и водных источников, эрозия почв, обезлесивание, накопление промышленных и бытовых отходов, потепление климата, угроза озоновому слою стратосферы др.) начали перемещаться из сферы беспокойности ученых и общественности на уровень обсуждения и принятия решений высшими государственными структурами.

Устойчивое развитие предполагает создание такой социально-экономической системы, которая обеспечила бы на долгосрочной основе не только высокий уровень ее качества, то есть рост реальных доходов, образовательного уровня, улучшение здравоохранения и т.д.

Экологические проблемы заняли прочное место в государственной политике большинства стран мира, стали объектом серьезных научных исследований и разработок.

Во многих странах мира созданы управляющие структуры по охране окружающей среды, заключено множество международных конвенций по охране природы, разработаны сотни различных проектов по защите воздуха, воды и почв от загрязнения, сохранению озонового слоя земной атмосферы, спасению лесов, борьбы с опустыниванием, охране здоровья людей.

Однако результаты всех этих действий ничтожно малы. Они ограничиваются лишь тем, что в некоторых экономически развитых и богатых странах удалось несколько снизить экологическую напряженность на локальном уровне,

однако на региональном уровне или тем более национальном таких успехов пока нет нигде.

Стало очевидным, что экологические проблемы по своей сути значительно сложнее, чем представлялось раньше. Они не только технико-технологические, сколько социальные. Необходимы радикальные изменения в образе мышления людей, структуре сложившихся потребностей.

За истекшие десятилетия большая часть развивающихся стран взяла за образец экономику индустриального Запада. Конвенция в Рио-де-Жанейро констатировала невозможность движения развивающихся стран по пути, которыми пришли к своему благополучию развитые государства. Эта модель признана ведущей к катастрофе и в связи с этим провозглашена необходимость перехода на рельсы устойчивого развития.

Правительства всех стран, говорится в решениях Конференции, должны разработать и принять национальные стратегии и планы реализации конвенции устойчивого развития, которая предполагает взаимозависимое решение экологических и социальных проблем в интересах нынешнего и будущих поколений.

Достижение устойчивого развития — это проблема общепланетарного масштаба, но уровень и степень ее решения в различных странах и регионах и регионах имеют существенные отличия.

К настоящему времени наметились контуры межгосударственного сотрудничества по следующим направлениям.

1. Принятие концептуальных и стратегических решений, определение потребностей и объемов экологической информации для принятия решений на различных уровнях управления, обеспечения гласности в вопросах экологии.

2. Создание необходимой технической базы для сбора, передачи и обмена информацией.

3. Решение организационных и материально-финансовых вопросов для создания, поддержания и совершенствования экологических информационных систем.

4. Интеграция с международными информационными системами в области охраны окружающей среды.

В целях осуществления последовательного перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, а также руководствуясь программными документами, принятыми на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), президент Российской Федерации Б. Ельцин 1 апреля 1996 г. подписал Указ № 440 «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».

Ценности и убеждения, стоящие на пути к гуманному и надежному будущему, родились не вчера: их корни тянутся в те времена, когда начиналась история человечества. Условия, в которых жили наши предки 10 тыс. лет назад,

В Концепции подчеркивается, что «к началу экономических реформ российская экономика оказалась структурно деформированной и неэффективной. Ее негативное воздействие на окружающую среду существенно выше, чем в технологически передовых странах.

Значительная часть производственных фондов России не отвечает современным экономическим требованиям, а 16% ее территории, где проживает больше половины населения, характеризуются как экологически неблагоприятные. Груз накопленных в прошлом проблем и специфика переживаемого переходного периода определяют сложность и болезненность необходимых преобразований».

Однако тут же утверждается, что «осуществляемые реформы создают предпосылки для развития позитивных процессов, которые позволят решить существующие проблемы и войти России в XXI век с качественно новым потенциалом». За счет чего же это произойдет? Оказывается, что «изменение характера участия государства в хозяйственной деятельности, сокращение доли государственной собственности позволят создать экономические условия, обеспечивающие высокую деловую активность. Рыночный механизм в сочетании с мерами государственного регулирования должны сформировывать экономические стимулы бережного отношения к природным ресурсам и окружающей среде».

Далее в тексте следует множество безличных формулировок: «должны служить», «должны быть», «могут быть», «можно достичь» и т.д. Возникают вопросы: как и кто все это будет исполнять и что контролировать? Есть и призывы типа «добиться коренного улучшения состояния окружающей среды», ввести хозяйственную деятельность в пределы емкости экосистем на основе массового внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий», «важным фактором обеспечения устойчивого развития является усиление роли основных социальных групп населения... Особое место здесь принадлежит молодежи. Министерство общего и профессионального образования ввело в образовательную подготовку новую специальность «безопасность жизнедеятельности». Кто, и чему и как учит — вопросы будущего.

А к чему привело хозяйствование в рыночных условиях, говорят данные, изложенные в Государственном докладе «О состоянии окружающей природной среды Российской Федерации в 1996 году».

Несмотря на сокращение производства и закрытие многих предприятий специалисты Госкомитета РФ по охране окружающей среды утверждают, что уровень загрязнения атмосферы остается высоким. Список городов с максимальным содержанием загрязняющих веществ охватывает 70 городов.

Из-за нестабильной работы предприятий, их тяжелого финансового положения, а также неудовлетворенного бюджетного финансирования выполнение водоохранных мероприятий в стране осуществлялось крайне низкими темпами. Основные реки — Волга, Кубань, Обь, Енисей, Лена, Печора — оцениваются как загрязненные, а их крупные притоки — Ока, Кама, Томь, Иртыш, Тобол, Миасс, Висеть, Тура — «как сильнозагрязненные», к этой же категории относится река Урал.

Не лучше обстоят дела с состоянием почв, земельных и лесных ресурсов, растительного и животного мира, рыбных ресурсов. Для наибольшей части территорий самой острой признана проблема нарушения земель в процессе хозяйственной деятельности. Площадь земель, нарушенных при добыче полезных ископаемых и геологоразведочных работах, составляет 697,6 тыс. га.

Даже в обездоленных районах Крайнего Севера вследствие развития нефтегазового комплекса, и иных объектов предприятий добывающей, перерабатывающей промышленности, энергетике, транспорта продолжается сокращение площадей оленьих пастбищ, ухудшается их состояние, в результате сокращаются запасы лишайниковых кормов. По сравнению с предыдущим годом площадь оленьих пастбищ сократилось на 1,3 млн га.

В 1999 году общая площадь погибших лесонасаждений достигла 525,2 тыс. га. По сравнению с 1998 годом площадь погибших насаждений увеличилась в 3,2 раза.

Катастрофически гибнет среда обитания, среда, обеспечивающая жизнедеятельность человека. И если такое положение с окружающей средой будет продолжаться, то, по мнению специалистов, дети, родившиеся в 1998 г., не доживут до пенсионного возраста.

Нужны срочные меры со стороны государства. Основными направлениями перехода России к устойчивому развитию являются:

1. Создание правовой основы перехода к устойчивому развитию, включая совершенствование действующего законодательства, определяющего, в частности, экономические механизмы регулирования природопользования и охраны окружающей среды.

2. Разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установления пределов ответственности за ее экономические результаты, при которых биосфера воспринимается уже не только как поставщик ресурсов, а как фундамент жизни, сохранение которого должно быть неизменным условием функционирования социально-экономической системы и ее отдельных элементов.

Главным в государственном управлении процессом перехода к устойчивому развитию должна стать разработка системы программных и прогнозных документов:

- Государственной стратегии действий долгосрочного характера;

- Долгосрочных и среднесрочных прогнозов, включающих в качестве составного компонента прогнозы изменений окружающей среды и отдельных экосистем в результате хозяйственной деятельности;

— Краткосрочные прогнозы и программы отраслевого, регионального (территориального) и федерального уровней.

Это предполагает эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ, то предполагает важность разработки и реализации программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона, а также интеграция этих программ при разработки государственной политики в области устойчивого развития.

Проблемы, решаемые в каждом регионе, в значительной степени должны соответствовать федеральным задачам. Поскольку биосфера как регулятор окружающей среды представляет собой единую систему, поскольку переход к устойчивому развитию всего мирового сообщества может быть осуществлен только в условиях эффективного международного сотрудничества.

Роль России в решении актуальных проблем в области экологии определяется обладанием большими территориями, которые не используются под хозяйственной деятельностью и являются определенным резервом устойчивости всей биосферы в целом.

К числу важнейших научных проблем, решение которых возможно лишь в рамках международного сотрудничества ученых, относится определение характеристик экологической устойчивости планеты в целом и основных подсистем биосферы. Благодаря своему научному потенциалу Россия может сыграть одну из важнейших ролей. Резкое снижение государственного финансирования производственной и научной деятельности в этих регионах вызвало резкое ухудшение их социально-экономического состояния.

Основное достояние и самый эффективный резерв экономического развития страны — высокий научно-технический потенциал оказался в кризисном состоянии.

Литература:

1. Бобылев С. Н., Ходжаев А. Ш. Экономика природопользования: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2007. — XXVI, 501 с.
2. Перман Р. и др. Экономика природных ресурсов и охраны окружающей среды. М.: ТЕИС. 2007.
3. Татаркин А. И. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / А. И. Татаркин, Д. С. Львов, А. А. Кузлин, А. Л. Мызин, Л. Л. Богатырев, Б. А. Коробицын, В. И. Яковлев. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2008. — 276 с.
4. Хаустов А. П., Редина М. М. Экономика природопользования: Учеб. пособие. — М.: Изд-во РУДН., 2002. — 216 с.

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Работа бухгалтером на фрилансе: риски, возможности, безопасность

Мешкова Виктория Владиславовна, студент

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Ключевые слова: бухгалтер, фриланс, удаленная работа, свободный работник, риски, бухгалтерия

Развитие науки и техники в современном мире привело к тому, что работники по большинству специальностей имеют возможность работать вне офиса, среди числа специальностей есть и бухгалтеры.

Первоначально следует разобраться, в чем заключается особенность работы бухгалтера на фрилансе, что под этим понимается, а также какие есть преимущества и недостатки данной работы.

Изначально понятие фриланс сформировалось из двух английских слов «free» — свобода и «lance» — копье, то есть «свободное копье», однако, в настоящее время «фриланс» означает занятие свободным трудом [2]. То есть фрилансеры — это те люди, которые выполняют работу удаленно, не находясь на месте пребывания работодателя, и связываются с ним через Интернет. Для России законодательное регулирование труда дистанционных работников началось сравнительно недавно, в апреле 2013 года в Трудовой кодекс Российской Федерации была введена глава об «Особенностях регулирования труда дистанционных работников» [1].

За последние несколько лет в России работа бухгалтером на фрилансе стала наиболее популярной формой трудоустройства. В обязанности бухгалтера-фрилансера входят такие же обязанности, как и у штатного работника в офисе, однако, для успешного конкурирования на рынке труда, бухгалтер на «удаленке» может расширить спектр предоставляемых услуг. Например, выделяют два типа фриланса при распределении бухгалтерских обязанностей, когда [3]:

- ответственность за пересылку первичных документов остается за сотрудниками предприятия, в то время как бухгалтер выполняет ведение документации и составление отчетов;

- полная ответственность за ведение бухгалтерских обязанностей лежит на работнике, в том числе взаимодействие с налоговыми органами.

Удаленная работа приносит удобство, как работнику, так и работодателю. Перечислю некоторые достоинства такой работы для бухгалтера [4]:

- работник не обязан присутствовать на своем рабочем месте, ему не нужно тратить время и средства на поездки в офис;

- работник имеет возможность вести дела нескольких фирм одновременно, что приводит к увеличению его доходов, а также, известно, что работники на фрилансе имеют возможность зарабатывать в несколько раз больше штатных работников предприятия;

- работник сам определяет график и место выполнения работы;

- работник может совмещать такую деятельность с работой на основном месте работы.

Теперь перейдем к недостаткам такой работы для бухгалтеров-фрилансеров, а именно: дистанционный работник должен обладать большой выдержкой, ответственностью и организованностью, так как работа без начальника может привести к отсутствию самодисциплины, что впоследствии ведет к невыполнению обязанностей в должные сроки и предвещает потерю репутации, отсутствие клиентов и заказов. Также большой минус данного вида работы — это отсутствие стабильности в жизни, ведь спрос на бухгалтерские услуги, как известно, имеет цикличность, а значит и доходы работник получает не всегда в желаемом объеме, в отличие от специалистов, находящихся на постоянной работе и имеющих определенный установленный оклад. Еще одним недостатком является возможное отсутствие клиентов у начинающего дистанционного бухгалтера.

Рассматривая достоинства и недостатки удаленной работы бухгалтером, уже можно понять какие возможности открываются перед свободным работником. Помимо возможности не быть привязанным к рабочему месту и выполнять свои обязанности из любой точки мира, существует реальная возможность повысить свои доходы в 2–3, а то и более раз, по сравнению со штатными работниками. Например, опрос 1300 московских бухгалтеров показал, что 45% работников одновременно ведут работу с 4–6 юридическими лицами, 20% — с тремя, 19% — с двумя [5]. Это ли не пример того, что удаленная работа позволяет самому работнику рационально распределять свое рабочее время, и позволяет ему выбирать нагрузку, то есть количество фирм-клиентов, с которыми может работать.

Теперь перейдем к рискам, которые существуют при дистанционной работе бухгалтером. К рискам можно отнести многие вышеперечисленные недостатки работы бухгалтера на фрилансе, а именно: нестабильность работы, отсутствие спроса на услуги в некоторые месяцы года, малое количество клиентов, их отсутствие или сокращение. Помимо этих недостатков удаленной работы, существуют и другие риски, основной риск — это вероятность того, что клиент «кинет», не заплатив за выполненную работу, хотя подобная неприятность может случиться и со штатными работниками компаний. Однако, в настоящее время, думаю, вероятность невыплаты зара-

ботной платы бухгалтеру на «удаленке» сокращается, так как по статье 312.2 ТК РФ предусматривается заключение трудового договора между сторонами путем обмена электронными документами, и невыплата заработной платы будет являться нарушением со стороны работодателя [1].

Также в числе рисков находится сохранность трудовой книжки, которая находится у работодателя, однако законодательное регулирование вопросов дистанционной работы предусматривает возможность не вносить запись в трудовую книгу, таким образом, документом, подтверждающим трудовой стаж работника будет являться трудовой договор о дистанционной работе.

Нужно отметить, что многие работники-фрилансеры ведут работу в пиратских софтах с целью экономии, однако, данная экономия может привести к отсутствию своевременных обновлений и риску потери данных клиентов. Поэтому рекомендуется бухгалтеру на «удаленке» использовать сервис 1С: Предприятие через Интернет. «Облачный» сервис позволяет работать через Интернет с популярными программами 1С в любой стране, и именно он рекомендуется для бухгалтеров, работающих дистанционно [6]. Данный сервис обеспечивает специалисту сохранность данных, регулярное резервное копирование и защищенный протокол передачи данных [6].

Важным вопросом в удаленной работе является безопасность. Чтобы избежать клиентов-мошенников, которые не оплачивают выполненную работу, необходимо изначально собирать всю информацию о фирме-клиенте. Если информации о компании мало или ее вовсе нет, то лучше воздержаться от заключения договора на предоставление бухгалтерских услуг. Для проверки фирмы-клиента можно воспользоваться сервисом «1С: Контрагент», с помощью которого по ИНН или наименованию на основе данных из ЕГРЮЛ можно будет получить все основные данные и реквизиты интересующей организации,

а также «досье контрагента» [6]. Существует и другой сервис — «ИСПАРК Риски», который дает возможность оценить благонадежность контрагентов. Использование данных сервисов при отборе клиентов позволит исключить риск быть обманутым, а значит, повысит безопасность бухгалтера, работающего удаленно.

Также в качестве безопасности можно работать с клиентом, применяя поэтапную оплату, таким образом, можно передавать документы только после получения части оплаты. Еще одним способом повысить безопасность фрилансера является заключение с контрагентом «безопасной сделки» [7]. В таком случае между фрилансером и заказчиком стоит посредник, однако, данный вариант подразумевает дополнительные затраты как со стороны фрилансера, так и фирмы-клиента, что в целом, на мой взгляд, не является хорошим вариантом.

В заключении, следует отметить, что работа бухгалтера на фрилансе таит в себе как положительные, так и отрицательные моменты. Например, на одном из форумов женщина делилась тем, что была сокращена с работы, где она проработала 7 лет на должности бухгалтера, но два ее знакомых предложили ей вести бухгалтерию удаленно, с течением времени она обзавелась 12 клиентами. В итоге женщина стала зарабатывать в несколько раз больше, чем на прежнем месте работы, при этом тратить на работу меньше времени. Единственное, что, не имея постоянного места работы, женщине в банке было отказано в кредите, но по ее отзыву удаленной работой она довольна.

Нужно помнить, что дистанционная работа — это не так легко, как может казаться на первый взгляд, однако, выбор способа работы каждый специалист должен определить индивидуально. В Российской Федерации дистанционный способ работы является относительно новым, и только 4 года регулируется законодательно, но количество бухгалтеров, переходящих на данный вид работы постоянно растет.

Литература:

1. Российская Федерация. Трудовой кодекс Российской Федерации: кодекс. (ред. от 03.07.2016), от 30.12.2001 N197-ФЗ — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/e3109974293f0702a9260fd10cf35a0ca2968319/, свободный. (Дата обращения: 25.02.2017).
2. Блинов В. Фриланс-что это такое и как зарабатывает фрилансер в интернете?: статья. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://iklife.ru/udalennaya-rabota-i-frilans/chto-eto-takoe-i-kak-zarabatyvaet-frilanser-v-internete.html>, свободный (Дата обращения 25.02.2017)
3. Как вести документооборот в бухгалтерии: статья. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://nalogobzor.info/publ/uchet_i_otchetnost/organizacija_ucheta/kak_vesti_dokumentooorot_v_bukhgalterii/42-1-0-1062, свободный (Дата обращения 25.02.2017)
4. Дистанционные работники: что нужно знать бухгалтеру: статья. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.buhonline.ru/pub/beginner/2014/6/8731>, свободный (Дата обращения 25.02.2017)
5. Тонкости бухгалтерского фриланса: статья. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/2256>, свободный (Дата обращения 25.02.2017)
6. Портал информационно-технологического сопровождения фирмы 1С. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://portal.1c.ru/>, свободный (Дата обращения 27.02.2017)
7. Безопасная сделка на фрилансе. Сколько теряет фрилансер при использовании сервисов безопасных сделок?: статья. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://lance24.ru/nachalo-v-frilanse/bezopasnaya-sdelka-na-frilanse-skolko-teryayet-frilanser-pri-ispolzovanii-servisov-bezopasnyh-sdelok.html>, свободный (Дата обращения 27.02.2017)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Методические аспекты оценки устойчивости предпринимательских структур

Кузьменко Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Гриценко Екатерина Владимировна, магистрант

Азово-Черноморский инженерный институт – филиал Донского государственного аграрного университета в г. Зернограде

В статье рассмотрены основные критерии оценки экономической устойчивости предпринимательских структур, изложена методика определения интегрального показателя экономической устойчивости предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, интегральный показатель экономической устойчивости

В современных рыночных условиях проблема устойчивого развития предпринимательских структур не теряет своей актуальности. Само существование предпринимательской структуры (организации, предприятия, хозяйствующего субъекта) зависит от того, насколько быстро и успешно она адаптируется к изменениям внешней среды. Обеспечение устойчивого развития хозяйствующих субъектов служит залогом выживаемости и основой стабильности их положения на рынке, обеспечивает преимущество в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе контрагентов и привлечении квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость организаций, ведущих предпринимательскую деятельность, тем выше их адаптивность, независимость от изменения ситуации на рынке и, следовательно, тем меньше вероятность наступления банкротства.

Потребность в решении проблем экономической устойчивости предпринимательских структур, обеспечении их высокой адаптивности обуславливает необходимость в изучении и определении системы критериев и показателей, которые позволяют, с одной стороны, оценить уровень устойчивости, ее динамику, а, с другой стороны, выявить факторы и снизить их негативное влияние на экономическую устойчивость.

В этой связи исследование методических подходов к оценке экономической устойчивости предпринимательских структур представляется весьма актуальным.

Оценка уровня экономической устойчивости предприятия — задача многоплановая. Существующие в научной литературе методические подходы к оценке экономической устойчивости основываются на различных взглядах ведущих ученых к раскрытию экономической сущности этой категории. В работе [1] представлены разные подходы к трактовке понятия «устойчивость». Некоторые отечественные исследователи связывают это понятие с категорией «финансовая устойчивость», акцентируя внимание на результативную сторону финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. В этой связи

для оценки устойчивости предпринимательских структур предлагаются методики оценки, прежде всего, их финансовой устойчивости. Так, в работах А.Д. Шеремета [2], В.В. Ковалева [3] и других авторов одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (материальных оборотных фондов). Наряду с указанным критерием в ряде случаев используется коэффициентный анализ, основанный на расчете финансовых коэффициентов устойчивости (коэффициент автономии, коэффициент финансовой задолженности (финансового риска), коэффициент финансовой напряженности, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом и др.).

Другие авторы, например, Коняшова А.В., Мерзликина Г.С. [4], наряду с категорией «финансовая устойчивость», выделяют и другие составляющие экономической устойчивости (производственную, рыночную, инвестиционно-инновационную, социальную, экологическую), для оценки которых используют целый комплекс показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия и уровня его адаптивности к изменениям внешней среды. Так, например, для оценки инвестиционно-инновационной устойчивости предприятия авторами предложено рассчитывать такие показатели, как коэффициент инвестиционной привлекательности, темп изменения доли инновационной продукции и др. Уровень и эффективность других составляющих устойчивости может быть охарактеризована иными показателями.

Евстюхин И.Н. приводит методику оценки экономической устойчивости предприятия в разрезе трех направлений: анализ конкурентоспособности, анализ финансовой устойчивости, оценка экономического потенциала. Анализ конкурентоспособности основывается на маркетинговых исследованиях, соблюдении нормативных показателей и информации внутреннего характера; анализ

финансовой устойчивости проводится на базе источников бухгалтерской отчетности; при оценке экономического потенциала используются внутренние финансовые документы, планы и отчеты предприятия [5].

Приведенные подходы к оценке являются достаточно логичными и обоснованными, поскольку позволяют комплексно оценить экономическую устойчивость и ее отдельные элементы. Однако более обоснованным, на наш

взгляд, является интегральный подход к оценке устойчивости, в основе которого лежит единый критерий (интегральный показатель), включающий обобщающие характеристики экономической состоятельности хозяйствующего субъекта.

В таблице 1 приведены подходы некоторых авторов к оценке экономической устойчивости с позиции комплексной интегральной оценки.

Таблица 1

Методические подходы к определению интегрального показателя экономической устойчивости предпринимательских структур

Автор	Интегральный показатель экономической устойчивости	Частные показатели устойчивости
Белый И. И. [6]	Индекс экономической устойчивости, определяемый на основании показателей, характеризующих четыре группы бизнес-процессов: маркетинговые, производственно-технологические, финансово-экономические и организационные.	<p>Маркетинговые (ценность потребителя, коэффициент собираемости платежей, доля рынка, рентабельность продаж)</p> <p>Производственно-технологические (рентабельность продукции, коэффициент диверсификации, коэффициент ритмичности, коэффициент соотношения нормативной и фактической длительности производственного цикла, коэффициент годности основных фондов, доля расходов на НИОКР, степень использования производственной мощности)</p> <p>Финансово-экономические (рентабельность активов, запас финансовой прочности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент соотношения длительности производственного и финансового циклов, коэффициент автономии, налогообъемность продаж)</p> <p>Организационные (доля работников управления в общей численности промышленно-производственных рабочих, степень централизации управленческих функций, показатель уровня управления, коэффициент стабильности кадров, показатель квалификационного состава предприятия, коэффициент текучести кадров, коэффициент уровня заработной платы, коэффициент эффективности управления).</p>
Васильев В. П.	Обобщающий интегральный показатель экономической устойчивости, определяемый в рамках структурно-функциональных компонент (финансовой, организационно-экономической, инновационно-инвестиционной, социальной) [7]	<p>Финансовая компонента (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой устойчивости)</p> <p>Организационно-экономическая компонента (рентабельность основных средств, рентабельность трудовых ресурсов, рентабельность продаж)</p> <p>Инновационно-инвестиционная компонента (энерговооруженность, фондовооруженность, фондоотдача, материалоотдача)</p> <p>Социальная компонента (уровень мотивации труда персонала, уровень эффективности использования трудовых ресурсов)</p>
Каневский А. Б., Чупров С. В.	Интегральный показатель, определяемый на основе частных коэффициентов устойчивости, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия [8]	<p>Коэффициент покрытия всех обязательств оборотными активами</p> <p>Коэффициент срочной ликвидности</p> <p>Коэффициент автономии</p> <p>Коэффициент маневренности собственного капитала</p> <p>Доля оборотных средств в активах</p> <p>Фондоотдача</p> <p>Коэффициент оборачиваемости собственного капитала</p> <p>Коэффициент рентабельности основной деятельности</p> <p>Коэффициент рентабельности активов</p> <p>Коэффициент чистой рентабельности продаж</p> <p>Коэффициент оборачиваемости оборотных активов</p> <p>Коэффициент оборачиваемости запасов</p>

Анализируя разные подходы к определению понятия «экономическая устойчивость» [1], а также существующие в научной литературе методики ее оценки, можно утверждать, что экономическая устойчивость — это, прежде всего, способность предприятия в процессе его развития сохранять равновесие всех его подсистем, характеризующих различные стороны его деятельности: производственно-финансовую, инновационно-инвестиционную, управленческую, социальную. В этой связи оценка экономической устойчивости предприятия должна комплексно отражать все стороны его деятельности, а наиболее обоснованным методическим подходом к оценке уровня экономической устойчивости предприятия является инте-

гральный подход. Интегральный показатель позволяет избежать противоречивости полученных в результате оценки множества данных посредством объединения их в единый показатель, удобный для формирования окончательного заключения и прогнозирования.

Основой интегрального показателя экономической устойчивости предприятий служат группы показателей, характеризующих все стороны производственно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, которые наиболее важны для их развития в динамично изменяющейся внешней среде. На рисунке 1 представлены частные показатели, которые учтены при расчете интегрального показателя экономической устойчивости.

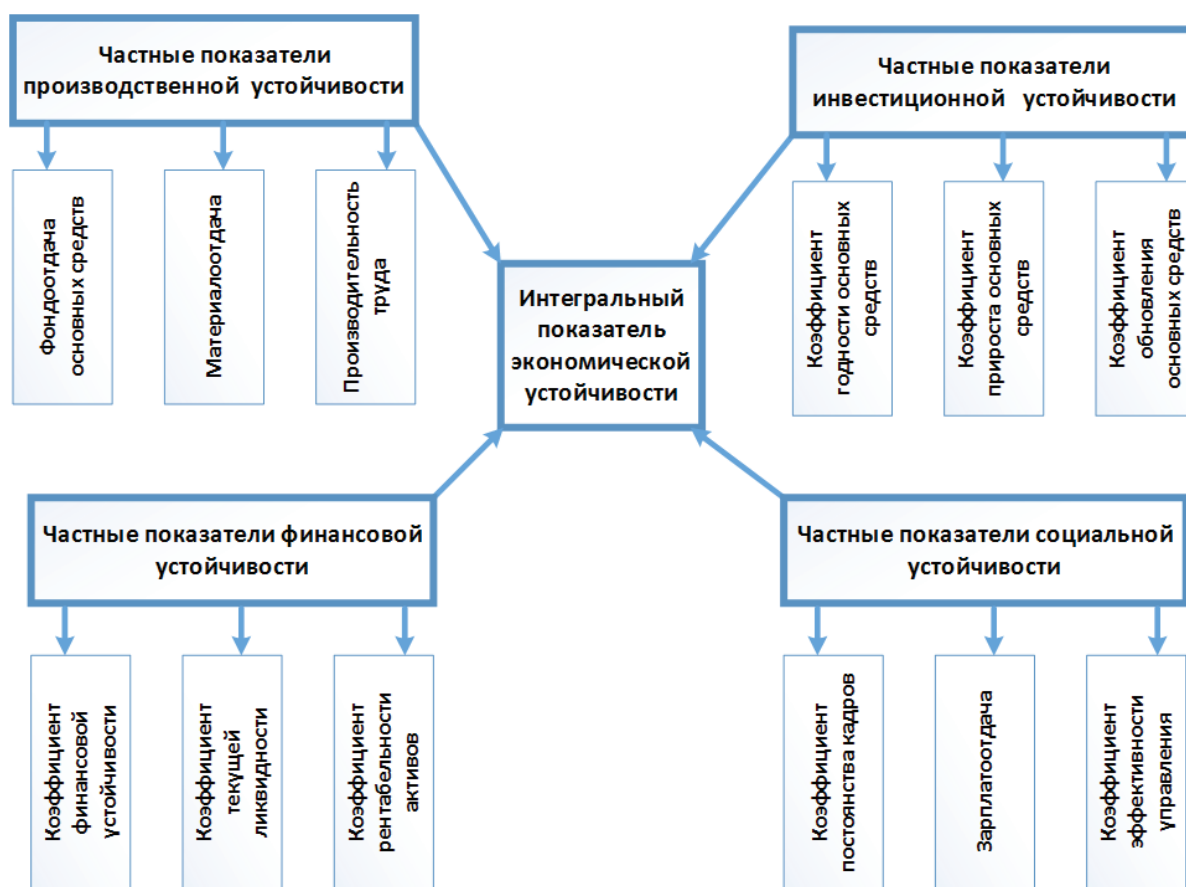


Рис. 1. Функциональные составляющие интегрального показателя экономической устойчивости предпринимательских структур

Первая группа показателей характеризует производственную деятельность предприятия, эффективность использования его ресурсного потенциала, что является залогом обеспечения его экономической устойчивости. Это, прежде всего, показатели ресурсоотдачи, характеризующие экономическую эффективность использования средств труда (фондоотдача), предметов труда (материалоотдача) и живого труда (производительность труда).

Вторая группа показателей позволяет оценить финансовую деятельность предприятия и его финансовую устойчивость. Это, общеизвестные коэффициенты финансовой устойчивости (коэффициент финансовой устойчивости

или другие показатели этой группы), платежеспособности (коэффициенты ликвидности) и деловой активности предприятия (показатели рентабельности).

Инвестиционная устойчивость представляет собой обеспечение стабильного финансирования расширенного воспроизводства основных средств и выражается в обеспечении деловой активности предприятия. Основная цель воспроизводства основных фондов — обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии. С этой целью эту сторону деятельности предприятия характеризуют показатели воспроизвод-

ства: коэффициенты годности, прироста и обновления основных фондов.

Наконец, под социальной устойчивостью понимается способность предприятия обеспечивать стабильный уровень социальной обеспеченности своих работников. В эту группу показателей можно отнести коэффициент текучести кадров, зарплатоотдача и коэффициент эффективности управления. Эффективность управления при этом представляет собой относительную характеристику результативности конкретной управляющей системы, которая определяется путем соотношения прибыли предприятия и затрат на управление.

Таким образом, характеристика экономической устойчивости с позиции комплексного подхода анализа ее функциональных составляющих позволяет проанализировать различные аспекты деятельности предприятия.

Существуют разные способы определения интегрального показателя, среди которых можно выделить:

1. Метод по сумме показателей (линейная модель), согласно которому получение комплексной оценки основывается на суммировании оценок по всем анализируемым показателям. Достоинством данного метода является простота в применении. В качестве недостатков можно отметить то, что, во-первых, отдельные показатели не всегда играют одинаково важную роль для исследуемого объекта, и, во-вторых, метод не всегда дает объективную оценку положения исследуемого объекта.

2. Метод по сумме средневзвешенных арифметических групповых показателей. Согласно данному методу формула для расчета интегрального показателя определяется как сумма частных показателей с учетом их весов значимости. Благодаря учету важности показателей, интегральный показатель, рассчитанный по данному методу,

более точно отражает эффективность деятельности исследуемого объекта. Однако весомость показателей, полученная с использованием метода экспертных оценок, может значительно меняться в зависимости от выбранного сегмента для проведения опроса.

3. Метод расстояний, при котором вычисляется расстояние между некоторым фактическим объектом и его идеальным представлением. Это наиболее формализованный метод; такая метрика используется в виде обобщенного критерия, так как описывает обобщенное расстояние между текущим объектом и объектом, с которым производится сравнение. Такой метод может как учитывать, так и не учитывать значимость показателей. Однако метод требует применения сложной процедуры вычисления.

Сравнивая достоинства и недостатки перечисленных методов, для оценки рыночной устойчивости хозяйствующих субъектов наиболее целесообразно, на наш взгляд, использовать второй метод. В данном случае формулу для расчета интегрального показателя экономической устойчивости ($R_{эу}$) можно представить следующим образом:

$$R_{эу} = \sum Z_i \cdot B_i, \quad (1)$$

где $R_{эу}$ — интегральный показатель рыночной устойчивости; Z_i — значимость отдельного показателя рыночной устойчивости; B_i — балл в зависимости от изменения отдельного показателя рыночной устойчивости.

Такая методика позволит реализовать комплексный подход к анализу и характеристики всех сторон деятельности предприятия, выявить проблемные звенья по отдельным компонентам экономической устойчивости, ранжировать субъекты хозяйствования по уровню экономической устойчивости.

Литература:

1. Кузьменко О. В., Гриценко Е. В. Экономическая сущность устойчивости сельскохозяйственного производства // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 40. — С. 35–38. — URL: <http://e-koncept.ru/2016/56895.htm>.
2. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 374 с.
3. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТК Велби», 2002. — 424 с.
4. Коняшова А. В., Мерзликина Г. С. Методика оценки уровня экономической устойчивости развития предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2012. — № 4(21). — С. 174–179.
5. Евстюхин И. Н. Проблемы обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях // ЭПОС. — 2007. — № 1(29). — С. 3–28.
6. Белый И. И. Управление экономической устойчивостью промышленного предприятия // Устойчивое развитие и целостность экономических систем. Материалы IV Всероссийской интернет-конференции по проблемам экофизики и эволюционной экономики, 21–30 ноября 2005 г. — Екатеринбург. Екатеринбург: МИАБ, Изд-во Урал. ун-та, 2006. — с. 123–129.
7. Васильев В. П. Методы оценки экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций // TERRA ECONOMICUS. — 2013. — № 3. — Т. 11. — С. 50–54.
8. Чупров С. В., Каневский А. Б. Методы и технология мониторинга устойчивости промышленных предприятий // БГУЭП. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006. — 203 с.

Анализ страхового рынка РФ за 2016 год и его прогноз на 2017 год

Морозова Светлана Анатольевна, доцент, кандидат экономических наук;

Шишканова Елена Ивановна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Важным направлением социально-экономической политики государства является оживление страхового рынка, способствующего росту страховых организаций инвесторов, и поощрение экономических агентов в осуществлении финансовой защиты интересов страховщиков.

Страховой рынок включает в себя две категории — «рынок» и «страхование». Рынок — это определенные экономические отношения по поводу купли-продажи, а также система институтов, организующие отношения обмена. Под страхованием, в экономическом смысле, понимают определенный вид экономических отношений по поводу проведения страховой защиты за счет образования и использования страхового фонда. Опираясь на эти два понятия, можно сформулировать подходы, которые определяют рынок страхования:

1) структура экономических отношений в сфере денежного обращения по формированию и использованию страхового фонда;

2) сфера денежных отношений, в которой объектом купли-продажи считается страховая защита;

3) совокупность субъектов страхового рынка, принимающих участие в реализации страховых услуг.

Организационную структуру рынка страхования характеризуют субъекты и объекты. К субъектам страхового рынка относятся: страховщики, страхователи, страховые посредники. К объектам относятся: услуги страхования, которые предоставляются страхователю при выполнении договора страхования (предлагаются на страховом рынке).

Основной прогноз РАЕХ (Эксперт РА) говорит о том, что в 2016 году объем рынка страхования в России вырастет примерно на 2–5%. Усилится риск демпинга, будет происходить снижение взносов по таким видам страхования как автокаско и страхованию имущества юридических лиц. Замирание ОСАГО и страхования жизни может привести к росту убыточности и снижению рентабельности собственных средств, а убыль инвестиций из отраслей ослабит финансовую стабильность страхового рынка. В 2016 году, согласно оценкам РАЕХ (Эксперт РА), будут преобладать негативные рейтинговые действия.

Наиболее крупный сегмент в 3 квартале 2016 года составило ОСАГО, доля которого равна 20,0%. Однако, по окончании 2016 года, очевидно, ОСАГО лишится лидерства по объемам. Его может обогнать находящееся сейчас на втором месте страхование жизни, доля кото-

Таблица 1

Прогнозы по видам страхования на 2016 год

Вид страхования	Базовый прогноз	Негативный прогноз	Ключевые риски финансовой устойчивости/ давление на уровень рейтингов
ОСАГО	+14–17%	+ 10–13%	Рост убыточности страховщиков ОСАГО за счет замедления темпов прироста взносов и роста выплат по возросшим лимитам
Автокаско	Минус 9–12%	Минус 15–18%	Возможное усиление демпинга с целью наращивания объемов взносов, как следствие недорезервирование
Страхование жизни	+9–12%	+2–5%	Ухудшение финансового результата страховщиков жизни — падение рентабельности собственных средств за счет замедления взносов на фоне растущих выплат
ДМС	+3–6%	0–3%	Рост убыточности за счет низких темпов прироста взносов и инфляции услуг ЛПУ
Страхование от НС и болезней	Минус 10–13%	Минус 16–19%	Сворачивание бизнеса и увеличение операционных рисков, связанных с изменением структуры страхового портфеля страховщиков, специализировавшихся на кредитном страховании от НС и болезней
Страхование имущества юридических лиц	Минус 5–8%	Минус 9–12%	Возможное появление демпинга, увеличение доли высокорисковых видов страхования в портфелях страховщиков, специализирующихся на страховании имущества юридических лиц (напр. страхования застройщиков)
Страхование имущества физических лиц	17–20%	7–10%	Улучшение финансовых результатов страховщиков, специализирующихся на страховании имущества физических лиц

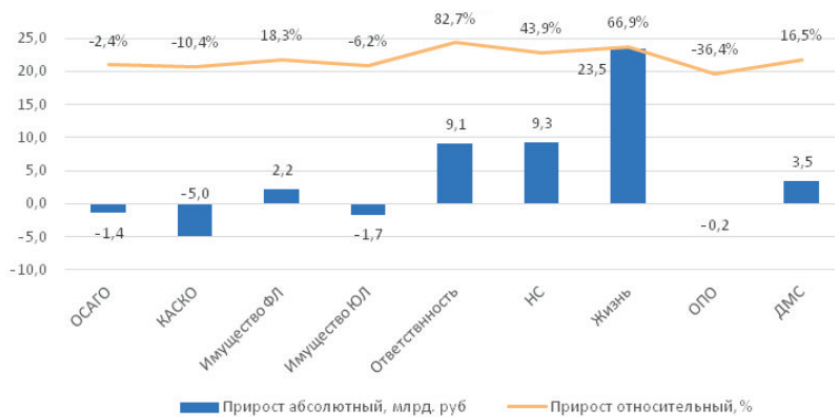


Рис. 1. Вклад от отдельных отраслей в будущую динамику сборов за 3 квартал 2016 года

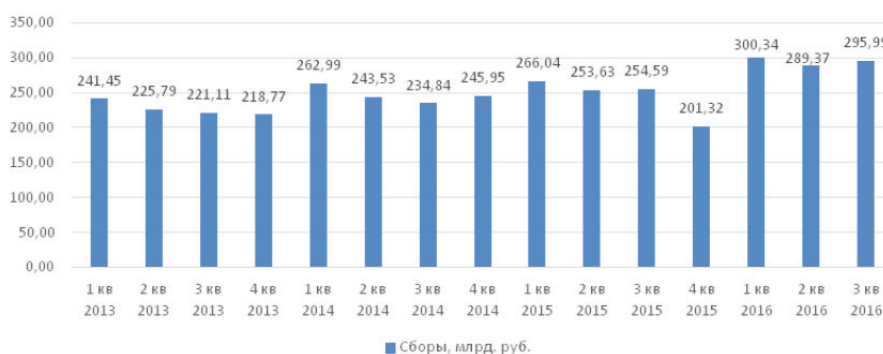


Рис. 2. Квартальная динамика страхового рынка в 2013–2016 гг.

рого в 3 квартале 2016 составила 19,8%. Сбор за квартал по страхованию жизни впервые вплотную приблизился к объёму рынка ОСАГО. Если же смотреть в целом, то доля моторного страхования — ОСАГО и КАСКО — на рынке снизилась с 43,2% до 34,4%.

Ссылаясь на результаты за 3 квартала 2016 г., можно сказать, что страховой рынок РФ увеличил объемов сборов уже с 2013 года, и уступил только 1 кварталу 2016 года. Если сравнить с 3-м кварталом 2015 года, то можно за-

метить, что прирост рынка составил 16% или 41.4 млрд руб. Важной основой роста является страхование жизни, которое составило +23,5 млрд руб./+66,9% к 3 кв. 2015 г. и страхование от несчастных случаев (+9,3 млрд руб./+43,9% к 3 кв. 2015 г.).

Прирост рынка, который проявился в 1 квартале 2016 года и продолжившийся во 2 квартале 2016 года составил 15%. Этот же прирост наблюдался и в 3 квартале 2016 года. В результате, в 3 квартале 2016 года, собранные



Рис. 3. Квартальная динамика страхового рынка в 2013–2016 гг.

премии составили 90% от сборов 2015 года. Наиболее вероятно, что в 2016 году прирост рынка составит +15–18%. Основными предпосылками развития рынка в четвертом квартале 2016 года станет некредитное страхование жизни. Оно будет определять общую динамику рынка.

Понижение реальных доходов населения может привести к тому, что развитие рынка в 2017 году будет проходить в довольно жестких условиях. Большое ценовое давление, которое будет оказано со стороны клиентов на страховщиков, практически исключает возможность повышения тарифов в тех видах страхования, которые считаются добровольными, без существенного оттока клиентской базы. Это говорит о том, что не стоит ожидать роста тарифов в обязательных видах в ближайший год.

С другой стороны, фактор общей инфляции будет влиять на издержки, который приведет к постепенному росту убыточности. Наибольший рост убыточности в сегменте моторного страхования, который составляет более трети сборов в 2016 году, создает серьезные риски потери устойчивости для всего страхового рынка.

Согласно результатам анализа, который проводил Банком России, дефицит капитала, при реализации рискового макросценария, может произойти с 19 компаниями, а в совокупности, объем может достичь 38,3 млрд рублей.

Литература:

1. Бакиров, А. Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А. Ф. Бакиров. — М.: Финансы и статистика, 2016. — 304 стр.
2. Гвозденко, А. А. Основы страхования / А. А. Гвозденко. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 320 стр.
3. Прокошин, В. А. Финансово-правовое регулирование страховой деятельности в современной России / В. А. Прокошин. — М.: Флинта, 2014. — 208 стр.
4. Национальное рейтинговое агентство; ra-national.ru; <http://www.ra-national.ru/ru/node/59313>

Анализ услуг розничной торговли в г. Сорочинске

Семиколенова Екатерина Алексеевна, студент;

Мельникова Татьяна Фёдоровна, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный университет

В настоящее время развития рыночных отношений актуально стоит вопрос о развитии услуг розничной торговли. С услугами мы встречаемся повсеместно: спрашивая, чем отличается кукуруза одной марки от другой, прося завернуть купленную вещь в подарочную упаковку, ставя своё транспортное средство на парковочные места, сдавая сумку в камеру хранения в супермаркете и в том же магазине с удивлением отмечая, что нашу покупку кладут в бесплатный пакет. Существует несколько определений понятия «услуга розничной торговли»:

Для исключения ошибочного мнения важно заметить, что услуги розничной торговли в литературе могут встречаться также под такими определениями как: «дополни-

Если в 2017 году действующая на данный момент законодательная база останется прежней, то в части рынка ОСАГО вероятно будет наблюдаться дальнейший рост потерь до критического уровня. Это может привести к необходимости пересмотра действующих тарифов.

Всё это может привести к отказу страховщиков от моторных видов страхования. Намечается тенденция к наращиванию объема сборов по страхованию жизни (динамика прироста снизится на 25–30%). Такой же результат развития ждёт «коробочных» продуктов, основное продвижение которых проходит через ритейловые сети, а также розничных банков.

Таким образом, основываясь на действующие в последние годы тренды, можно построить прогноз динамики сборов в 2017 году:

- ОСАГО, Автокаско и страхование имущества юридических лиц — стагнация (динамика около 0%);
- Страхование имущества физических лиц и страхование от несчастного случая будет ровняться примерно +10–15%;
- Страхование жизни +25–30%;
- Страхование опасных производственных объектов — 5–0%;
- Добровольное медицинское страхование +5–10%;
- Страхование грузов +0–5%.

тельные услуги», «торговая услуга», а также подразумеваться под понятием «культура обслуживания». Во многом они схожи между собой, отличаются друг от друга лишь категорией предоставляемых услуг в одной и той же области услуг розничной торговли [2].

Основная услуга, которую оказывает розничная торговля, — это реализация товаров в магазинах различных типов, а также вне магазина.

Всем услугам присущи четыре основные характеристики, которые необходимо учитывать. Рассмотрим их на примере такой услуги как консультация покупателей.

Неосвязаемость. Услуги неосвязаемы, их невозможно увидеть и попробовать на вкус, услышать или понюхать

Таблица 1

Систематизация определений понятия «услуга» [1]

Автор	Определение «Услуга розничной торговли»
Ф. Котлер	Любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом.
ГОСТ Р 51304–2009: Услуги торговли. Общие требования	Результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя приобретении товаров для личного, семейного, домашнего использования, не связанного предпринимательской деятельностью, по договору купли-продажи.
Экономический словарь	Любая оплаченная выгода, неотделимая от своего источника.
Национальная экономическая энциклопедия	Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.
К. Гренроос	Услуга — это процесс, включающий в себя серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия — поставщика услуги
С. И. Ожегов	Действие, приносящее пользу другому. Хозяйственные удобства, предоставляемые кому-нибудь
Е. А. Громов	К услугам относятся все виды труда, непосредственно не занятые изменением и преобразованием форм материи и сил природы и производящие особую потребительную стоимость, которая выражается в общественно полезной деятельности

до момента их предоставления. Мы не можем повторить в точности слова консультанта, мы не можем их потрогать, но они могут нам принести пользу как услуга.

Неотделимость от источника. Услуга неотделима от своего источника, будь то человек, машина или товар. Речь не может быть произнесена в отсутствие человека. Соответственно, для оказания такой услуги как консультация, нам необходим непосредственно сам человек, а также речь, которую он произнесет, чтобы ощутить оказанную услугу.

Непостоянство качества. Качество услуг колеблется в широких пределах в зависимости от их поставщиков, а также от времени и места оказания. Консультант, оказывая услугу, давая информацию, на данный момент времени. Например, о товаре, который есть в наличии, а действующих акциях. Если говорить о качестве, то рассказывая в продуктовом магазине о бытовой технике, услуга не будет полезной и качественной.

Несохраняемость. Услугу невозможно хранить. После того, как нам оказали услугу, мы не сможем воспроизвести её в последующем в удобном для нас месте и времени, мы можем лишь повторить или воспользоваться информацией, которую мы запомнили, получая услугу.

Сфера услуг розничной торговли является одним из самых значимых мест в экономике, а также в жизни общества. Она активно развивается, тем самым повышая эффективность предприятия. Когда мы идём за покупками, то нуждаемся не только в качественном товаре, но и в том, чтобы нам грамотно дали рекомендацию, предложили комфортное обслуживание, сделали скидку, чтобы магазин был расположен в шаговой доступности. Исходя

из этого, помимо высокого качества товара на потребительском рынке также есть потребность в услугах.

Развитие и грамотное исполнение услуг в розничной торговле влияет сразу на несколько аспектов. Во-первых, повышает роль торговых предприятий в удовлетворении спроса потребителей, во-вторых, даёт преимущество перед конкурентами, в-третьих, укрепление экономики страны на основе расширения возможности привлечения в оборот денежных средств населения.

Как правило, в городах с высокой плотностью населения услуги розничной торговли устроены более современно и появляются ранее, чем в провинциальных городах. Хотя если говорить о качестве, то в мегаполисе мы чаще сталкиваемся с недобросовестным исполнением услуг, но там мы всегда можем найти альтернативу. О том, как представляют услуги города с небольшой численностью населения мы рассмотрим на примере города Сорочинска. На его территории расположено достаточно магазинов, что способствует обеспечению жителей районов города необходимыми товарами. Однако необходимо отметить, что плотность размещения магазинов неодинакова. Так, например, наибольшая часть магазинов находится на главных улицах города, таких как ул. Карла Маркса, Интернациональная, Чернышевского, Фурманова и в центральной части города. Как правило, магазины, расположенные на главных улицах, размещены в непосредственной близости от остановок городского пассажирского транспорта. Следовательно, они ориентированы не только на жителей близ расположенных домов, но и на транзитный поток людей. Половина магазинов не имеет достаточного количества парковочных мест для посещения их большим количе-

ством покупателей, имеющих личный транспорт, что затрудняет движение, но не является препятствием для желающих сделать покупки, т.к. некоторые магазины имеют уникальный ассортимент, более не встречающийся в магазинах, расположенных в других частях города [3].

В настоящее время, несмотря на кризисную ситуацию в стране, количество людей, занятых в области торговли, с каждым годом возрастает. Что происходит в общем с тенденцией развития в области предпринимательской деятельностью мы можем наблюдать в таблице 2.

Таблица 2

Развитие малого и среднего предпринимательства

	2012 г.	2016 г.	2017 г.
Предприятия малого бизнеса	181	274	264
Индивидуальные предприниматели	1089	1146	1166

Подробное рассмотрение сферы услуг розничной торговли города Сорочинска позволило выявить наличие четырех основных торговых сетей: ООО «Ностальжи», ООО «Весна», ООО «Пятерочка» и ЗАО «ТАНДЕР» «Магнит».

Таблица 3

Преимущества и недостатки ТС в г. Сорочинске

	ООО «Ностальжи»	ООО «Весна»	ТС «Пятерочка»	ТС «Магнит»
Территориальная конкуренция	-	-	+	+
Достаточное обеспечение парковочными местами	-	-	+	-
Узнаваемость по дизайну	-	+	+	+
Метод обслуживания	Обслуживание через прилавки	Самообслуживание	Самообслуживание	Самообслуживание
Количество магазинов	6	5	5	3

В соответствии с ГОСТом услуги классифицируются на следующие группы:

Первая группа — услуги реализации товаров. К ним относят: формирование ассортимента, приемка товаров, обеспечение хранения, предпродажная подготовка, выкладка товаров, предложение товаров покупателю, расчет с покупателем, отпуск товаров. Реализация товаров может

осуществляться как в магазинах, так и вне магазинов. Все магазины, рассматриваемые нами, обладают этими услугами. Что нельзя сказать про дополнительные услуги.

Все дополнительные услуги, который предоставляет розничная торговля можно классифицировать на три основные группы [4]. Посмотрим какими критериями обладают, рассматриваемые нами торговые сети.

Таблица 4

Дополнительные услуги

	ООО «Ностальжи»	ООО «Весна»	ООО «Пятерочка»	ЗАО «ТАНДЕР» «Магнит»
Оказание помощи покупателю в совершение покупки и при ее использовании	+	+	+	+
Информационно-консультационные услуги	-	-	+	-
Создание удобств покупателям	+/-	+	+	+

Исходя из таблицы 2 мы можем сказать о том, что полностью выполняет все критерии ТС «Пятерочка», а вот ТС «Магнит» в недостаточной мере оказывает информационно-консультационные услуги. Хотя если учесть тот факт, что это должен совмещать рабочий персонал, произво-

дящий выкладку товара, то тут следует исходить из магазинов конкретно данного города, в других ситуация может быть иная. ТС «Весна» имеет аналогичное положение, только тут уже персонал вы встретите лишь при оплате покупки, выкладка товара производится в специально от-

ведённое время. ТС «Ностальжи» имеет недостатков несколько больше, чем её конкуренты. Создание удобств покупателям она предоставляет лишь в универсаме.

Если рассматриваемые нами торговые сети, магазины, сравнивать с торговыми сетями более высокого уровня обслуживания, то можно заметить следующее. Идя в ногу со временем, многие магазины на региональном и национальном уровне, обеспечены такой информационной услугой как, безналичный расчёт, электронные ценники, такой телекоммуникационной услугой, как демонстрация товара, акций, скидок на телеэкране непосредственно в самом магазине, такой развлекательной услугой, как предоставление детской игровой комнаты. Все это лишь на начальном уровне развивается в торговых сетях, расположенных в провинции.

Подводя итог и давая оценку услугам розничной торговли г. Сорочинск, можно сделать следующие выводы. При прочих равных условиях в оказании сферы услуг розничной торговли можно заметить, что на первый взгляд расположение магазинов является рациональным, нет большого, чрезмерного, скопления их в одном районе. Однако, магазины всех торговых сетей расположены исключительно на главных улицах, тем самым используя пре-

имущества, связанные с пересечением покупательских потоков. Новые микрорайоны города, с плотной жилой застройкой, где проживает достаточно хорошо материально обеспеченное население, пока не в полной мере обеспечены услугами розничной торговли, там практически нет сетевых магазинов. Соответственно это создаёт некоторые сложности в удовлетворении покупательского спроса на товары и услуги.

Еще одним недостатком является несоответствие количества парковочных мест у магазинов. Учитывая тот факт, что автомобилизация населения растёт, данная услуга будет иметь во многом решающее значение в выборе торгового предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в целом г. Сорочинск имеет достаточно развитую сферу услуг розничной торговли. Однако при дальнейшем ее развитии предпринимателям, открывающим магазины, необходимо будет ориентироваться на соблюдение принципа равномерности размещения, в т.ч. и в отношении новых микрорайонов, а также учесть такие факторы, способствующие повышению качества обслуживания как достаточная обеспеченность парковочными местами посетителей, ориентация на использование современных методов продаж.

Литература:

1. Экономический словарь [электронный ресурс] URL: http://gufo.me/content_eco/usluga-55461.html
2. Услуги розничной торговли и требования к ним [электронный ресурс] URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=664748>
3. Семиколенова Е. А., Береговая И. Б. Исследование розничной инфраструктуры г. Сорочинска [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). — Краснодар: Новация, 2017. — С. 118–121. [электронный ресурс] URL: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/220/11726/>
4. Показатели качества торговых услуг и методы их оценки [электронный ресурс] URL: <http://works.doklad.ru/view/wFa6jeMQraI/all.html>

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Реформа тарифного регулирования: разработка единого закона

Непринцева Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный технологический университет «Станкин»

Шубин Станислав Александрович, кандидат экономических наук,
руководитель Департамента анализа и развития рынков
Ассоциация «Совет производителей энергии» (г. Москва)

ФАС России разработала и представила широкой общественности Концепцию законопроекта «Об основах государственного регулирования цен (тарифов)» (далее — Концепция). В качестве основных проблем тарифного регулирования антимонопольный орган рассматривает разрозненность нормативно-правового регулирования, неопределенность правового регулирования и наличие пробелов регулирования, отсутствие четких и «прозрачных» процедур установления тарифов и рассмотрения тарифных споров.

Поскольку ФАС России не предоставляет какого-либо развернутого анализа правоприменительной практики, подтверждающего, что именно указанные проблемы тарифного регулирования являются основополагающими, а простой перенос положений о тарифном регулировании в единый закон приведет к их решению, рассмотрим данный раздел Концепции подробнее.

История развития тарифного регулирования в электроэнергетической отрасли доказывает состоятельность дифференциации тарифного регулирования по отраслевому признаку. В процессе реформирования электроэнергетической отрасли в 2003–2011 гг. тарифное законодательство: Федеральный закон от 14.04.1994 № 41-ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электроэнергетическую и тепловую энергию в Российской Федерации» и Федеральный закон от 30.12.2004 № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» трансформировалось в отраслевое: Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике», Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении», Федеральный закон от 07.12.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении», полностью включившее в себя первоначальные принципы регулирования тарифов с учетом отраслевых особенностей.

Именно отраслевое законодательство в полной мере способно учесть технические, технологические, финансово-экономические особенности функционирования сфер, подлежащих государственному регулированию, а также позволяет достаточно оперативно вносить изменения ис-

ходя из складывающейся правоприменительной практики. Поэтому разрозненность тарифного регулирования по отраслевому принципу представляется преимуществом, а не проблемой для теплоснабжающей отрасли. Возврат к единому закону станет шагом назад.

Кроме того, ФАС России, определяя разрозненность тарифного регулирования как одну из основных проблем, не указывает к каким именно негативным последствиям данная проблема приводит. Аналогичным образом можно утверждать, что именно единый закон о тарифном регулировании станет основной проблемой в системе государственного регулирования цен (тарифов).

Следует также понимать, что изъятие норм по тарифному регулированию из отраслевого законодательства и объединение их в единый закон не приведет к повышению определенности или заполнению пробелов регулирования. Но способно привести к существенному отрицательному эффекту, выражающемуся в периоде «беззакония», в течение которого будут дорабатываться подзаконные нормативные правовые акты и исправляться неизбежные ошибки, связанные как с масштабом изменения законодательства, так и с особенностями отраслевого законодательства, которое придется свести в единый закон.

Одной из основных предпосылок повышения определенности является стабильность законодательства. Вместе с тем с момента передачи полномочий ФСТ России к ФАС России антимонопольным органом было инициировано более 30 изменений в сфере тарифного регулирования теплоснабжающей отрасли, которые окажут серьезное влияние на результаты операционной деятельности регулируемых организаций и, соответственно, на инвестиционные решения и привлекательность отрасли.

Что же касается заявленного антимонопольным органом отсутствия четких и «прозрачных» процедур установления тарифов и рассмотрения тарифных споров, то уточнение и раскрытие процедурных вопросов не требует разработки единого закона, унификация процедур и повышение требований к их прозрачности возможны в рамках совершенствования отраслевых норм тарифного регулирования.

Рассмотрение выявленных ФАС России проблем позволяет сделать вывод о том, что они не решаются путем простого переноса норм о тарифном регулировании из отраслевых законов в единый закон. Одновременно нестабильность законодательства, к которой приведет предлагаемая ФАС России трансформация, окажется крайне негативным сигналом для инвесторов и приведет к значительному ухудшению качества инвестиционной среды.

Именно отсутствие условий для привлечения инвестиций рассматривается теплоснабжающими организациями в качестве основной проблемы тарифного регулирования. По оценкам Минэнерго России ежегодные инвестиции в отрасль теплоснабжения составляют порядка 87 млрд руб., при этом потребность отрасли составляет 250 млрд руб. в год. И тот факт, что уже на этапе обсуждения Концепции понимание регулируемых организаций и регулятора относительно проблем тарифного регулирования существенно различается вызывает серьезные опасения.

Одним из главных направлений решения проблемы инвестиционной привлекательности теплоснабжающей отрасли могло бы стать применение долгосрочных методов тарифного регулирования. Но правоприменительная практика последних лет показывает, что в настоящее время единственным возможным для регулируемых организаций методом долгосрочного регулирования является метод индексации. В соответствии с данным методом происходит индексация необходимой валовой выручки, рассчитанной по методу экономически обоснованных затрат.

В результате в большем выигрыше оказываются наименее эффективные организации — более высокий тариф приводит более высокому росту удельной выручки по сравнению с сопоставимыми, но более эффективными организациями. Если же тариф базового года, к которому в последующем будет применена индексация, был установлен регулятором на уровне ниже экономически обоснованного в результате, то убыточность регулируемой организации будет законсервирована на долгосрочную перспективу.

Другие методы долгосрочного тарифного регулирования: метод обеспечения доходности инвестированного капитала и метод сравнения аналогов, которые теоретически могли бы способствовать привлечению инвестиций и повышению эффективности регулируемых организаций, практически не применяются. Метод обеспечения доходности инвестированного капитала — регулятором в связи тем, что приведет к серьезному росту тарифов; метод сравнения аналогов — регулируемые организации в связи с непроработанностью соответствующих подзаконных нормативных правовых актов.

Поэтому, когда ФАС России анонсировало разработку Концепции, теплоснабжающие организации с надеждой ожидали, что антимонопольный орган представит целевое видение развития системы тарифного регулирования и новый метод тарифного регулирования централизованных систем теплоснабжения — метод «альтер-

нативной котельной», разработанный Минэнерго России в рамках проводимой реформы теплоснабжающей отрасли (модель «Альтернативной котельной» в настоящее время обсуждается в ГД РФ в рамках подготовки законопроекта ко второму чтению) и предполагающий осуществление государственного регулирования только в отношении предельной цены на ресурс, определяемой на основании бенчмарка стоимости наилучших доступных технологий.

Реализация указанного метода позволила бы решить ряд действительных проблем в отрасли теплоснабжения. Теплоснабжающие организации получили бы серьезный стимул для инвестирования в повышение своей эффективности, потребители — прозрачную процедуру установления предельного уровня цены на ресурс, регулятор — сокращение издержек регулирования: регулируется не каждая отдельная теплоснабжающая организация, а система теплоснабжения в целом.

Признавая, что существующие методы тарифного регулирования, предполагающие принятие тарифных решений в отношении каждого субъекта регулирования, порождают ряд негативных последствий, выражающихся в необходимости работы в ручном режиме, тарифной дискриминации, когда тарифы организаций, работающих в сопоставимых условиях, могут различаться до 10 раз, возникновении коррупционных факторов при принятии тарифных решений, недоверии потребителей к экономической обоснованности установленного тарифа, банкротства регулируемых организаций, тариф которых установлен на уровне ниже экономически обоснованного ФАС России не предполагает существенно пересматривать или изменять подходы к отраслевому тарифному регулированию.

Так, на заседании комитета РСПП по развитию конкуренции, которое состоялось 31 января 2017 г., при презентации Концепции заместитель руководителя ФАС России С. А. Пузыревский заявил о целесообразности введения ограничений по структуре расходов, включаемых в тарифы. Но такое нововведение никак не скажется на описанных выше негативных последствиях применения существующих методов регулирования, а только приведет к негибкости регулируемых организаций, например, фиксация доли затрат на оплату труда при росте заработных плат в других отраслях приведет к оттоку квалифицированного персонала из отрасли, характеризующейся повышенными рисками техногенных катастроф.

Следует также отметить, что серьезное внимание в Концепции отводится обеспечению публичности обсуждения тарифных решений и участия в нем потребителей услуг регулируемых организаций. ФАС России настолько заинтересован в вовлечении в процесс принятия тарифных решений потребителей, что намеренно исключил из заявленных принципов отраслевого тарифного регулирования норму о соблюдении баланса интересов поставщиков и потребителей.

Такой подход выглядит весьма неоднозначно и содержит значительные риски. Во-первых, потребители уже

защищены от чрезмерного роста тарифов с помощью механизма предельных индексов платы граждан. Во-вторых, участие непрофессиональных участников в принятии тарифных решений никак не упростит работу регулятора, а только увеличит сроки принятия решений.

Уже сейчас в Концепции предусмотрено невыполнимое требование: тарифная заявка за 30 дней до ее направления регулятору должна быть размещена в сети Интернет для публичного обсуждения, что сделать невозможно в силу того, что в указанные сроки формируется бухгалтерская отчетность за предыдущий год и осуществляется подача балансовой заявки, исходя из которых рассчитывается тарифная заявка.

В-третьих, потребители уже участвуют в публичных слушаниях при разработке схем теплоснабжения и водоснабжения, где рассматриваются, в том числе инвестиционные программы регулируемых организаций и тарифные последствия. Кроме того, у потребителя всегда остается право обжаловать тарифное решение. При этом анализ судебной практики показывает, что заявлений от потребителей об обжаловании тарифов ресурсоснабжающих организаций не более 50 в год по всей стране, а ставок тарифов в год — миллионы.

Такое стремление вовлечь в процедуру принятия тарифных решений как можно более широкий круг лиц, невзирая на их уровень квалификации, вызывает опасения относительно того, что антимонопольный орган стремится

разделить бремя ответственности за принимаемые решения с потребителями. В таком случае одновременно следует вводить ответственность потребителей в случае установления тарифа на уровне ниже экономически обоснованного.

Одновременно вопросы ответственности потребителей перед ресурсоснабжающими организациями за выполнение требований по организации приборного учета, искажение информации об объемах потребления, эксплуатации инженерных систем на стороне потребителя, неготовность к отопительному сезону, нарушение режима потребления (качество возвращаемого теплоносителя), соблюдение платежной дисциплины и т.п. антимонопольный орган обходит стороной.

Также в Концепции не нашел своего отражения еще один существенный вопрос — ограничение темпов роста тарифов предельным индексом платы граждан, в основе расчета которого лежит прогноз социально-экономического развития РФ. Соответственно темпы роста тарифов определяются не инвестиционными потребностями регулируемых организаций, а видением Минэкономразвития России относительно перспектив развития страны.

Исходя из изложенного, работа ФАС России над проектом единого закона о тарифном регулировании представляется нецелесообразной и приведет к отвлечению интеллектуального потенциала от решения действительной проблемы тарифного регулирования — отсутствия стимулов привлечения инвестиций.

Виды авиационного лизинга и его особенности в РФ

Нор Светлана Александровна, магистрант

Ухтинский государственный технический университет (Республика Коми)

На сегодняшний день существует несколько моделей финансирования авиакомпаний для обновления парка воздушных судов: собственные средства, кредитование, лизинг. Наибольшее распространение получил авиационный лизинг. В статье описываются особенности рынка авиационного лизинга в России, основные виды лизинга и их характеристика.

Ключевые слова: гражданская авиация, авиационный лизинг, лизинговый платеж, воздушные суда

Основным инструментом обновления парка воздушных судов авиакомпаний, как в России, так и за рубежом является лизинг. Применительно к предприятиям гражданской авиации лизинг — это долгосрочная аренда воздушных судов (ВС) через лизинговую компанию посредством выплаты возмещаемой стоимости ВС и лизингового процента.

В денежном выражении сумма новых лизинговых сделок в сегменте авиации за первое полугодие 2016 г. составила 49,8 млрд руб. при общем объеме сделок в 275 млрд руб. [1]

Выделяя особенности авиализинга в РФ, стоит отметить, что около 2/3 сделок заключается по поводу иностранных самолетов, как новых, так и бывших в эксплуатации. Данная тенденция существует, потому что уровень

безопасности на иностранных воздушных судах выше, чем на отечественных, они соответствуют международным требованиям. Высокая зависимость российских авиакомпаний от западных поставщиков так же обусловлена тем, что иностранные суда более экономичны, особенно по двигателям, а также они являются более комфортными и привлекательными для пассажиров. Практика показывает, что большая часть лизинговых сделок на поставку ВС в России заключается по поводу подержанных самолетов, приобретаемых у западных перевозчиков. Лишь крупнейшая четверка российских авиакомпаний способна пополнять парк новыми судами.

Лизинг, который предполагает, что авиакомпания из-за недостатка денежных средств и отсутствия желания

иметь дело с воздушными судами по истечению их эксплуатационного срока будет обращаться к лизинговой компании с предложением приобрести ВС у производителя на определенный срок, и предоставить его в пользование за вознаграждение.

Можно выделить основные принципы организации лизинга: срочность, платность и экономичность, опираясь на которые можно сформулировать сущность авиализинга: авиационный лизинг — это комплексные экономико-правовые отношения между тремя субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом, при которых инвестирующая лизинговая компания приобретает в собственность определенное ВС или иное авиационное имущество у определенного производителя и предоставляет это имущество за плату в виде регулярных лизинговых платежей во временное владение и пользование для выполнения коммерческих полетов с возможностью перехода права собственности.

В сумму лизинговых платежей входят:

- возмещение затрат лизинговой компании на приобретение ВС;
- возмещение затрат лизинговой компании на техническое обслуживание и ремонт самолета, если это предусмотрено договором, страхование и пр.;
- доход лизинговой компании от передачи имущества в лизинг авиакомпании.

Самыми распространенными формами лизинга на предприятиях гражданской авиации являются финансовый и оперативный, а также возвратный.

Финансовый лизинг, при котором авиакомпания находит самолет у завода-изготовителя и обговаривает стоимость и условия поставки. Но авиакомпания не подписывает контракт на покупку самолета, а этим занимается лизинговая компания или банк. После того, как все переговоры завершены, лизингополучатель вместе с лизингодателем производит покупку самолета и подписывает лизинговый договор с лизингодателем. [2, с. 99]

Договор финансового лизинга заключается на длительный срок (10–20 лет), и по своей экономической природе финансовый лизинг похож на долгосрочное кредитование, поэтому взять ВС в финансовый лизинг могут позволить себе только крупные платежеспособные авиакомпании.

Данный лизинг не предполагает досрочного прекращения договора, и расторгается такая сделка, как правило, с уплатой огромных штрафов.

Эксплуатацией и техническим обслуживанием воздушного судна занимается лизингополучатель, отсюда следует, что всю прибыль от операционной деятельности и риски берет на себя эксплуатант.

Обязательства по лизингу (лизинговый процент и стоимость авиатехники) отражаются в балансе в качестве долгосрочной задолженности.

Финансовый лизинг характеризуется тем, что вначале лизингополучателем выплачивается аванс, а впоследствии на протяжении срока договора — лизинговые

платежи. По окончании срока лизинга ВС могут перейти в собственность авиакомпании с выплатой остаточной стоимости.

Механизм ускоренной амортизации так же может применяться по соглашению сторон. Согласно п. 2 ст. 259.3 НК РФ, налогоплательщик вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 3 в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора лизинга). [3]

Операционный лизинг, или в некоторых источниках употребляется термин «эксплуатационный лизинг» или «лизинг с неполной амортизацией», широко распространен в России как наиболее гибкая форма аренды ВС.

Обычно, при данном варианте лизинга, договор заключается на срок до 5–7 лет, то есть на период меньший срока амортизации самолета, что является весьма удобным для авиакомпаний при формировании и маневрировании парком ВС. Авиакомпании могут так же досрочно прекратить договор лизинга и вернуть самолет лизингодателю.

Расходы по операционному лизингу так же относятся на себестоимость, однако в данном случае не ставятся на баланс и не амортизируются, а указываются в забалансовых обязательствах. Эта особенность является особенно важной для компаний, имеющих задолженности, которые не хотят обременять себя чрезмерными долгами.

Техническое обслуживание и ремонт ВС и различные консультации по финансовым вопросам осуществляет лизингодатель, расходы на которые включаются в платежи по лизинговому договору.

По окончании срока договора самолеты обычно возвращаются лизинговой компании, но по соглашению сторон может быть осуществлено продление срока лизинга или продажа ВС авиакомпании по остаточной стоимости.

Практика показывает, что большинство сделок операционного лизинга в России заключаются по поводу иностранной авиационной техники, в том числе для выполнения сезонных полетов, краткосрочных работ. Это так же происходит потому, что авиакомпании, арендуя ВС уже бывшие в эксплуатации, как и лизинговые компании, сдавая в аренду, сталкиваются с проблемой отсутствия вторичного рынка авиации в России.

Новых ВС российского производства не так много и история сделок по ним небольшая, поэтому спрогнозировать остаточную стоимость авиатехники достаточно проблематично, учитывая так же, что самолеты изменяют свою стоимость неравномерно: находится он в активной эксплуатации или на хранении.

Именно прогнозируемая стоимость на протяжении периода лизинга и при выходе из сделки является ключевым параметром для участников сделки. Чтобы эффективно управлять остаточной стоимостью, нужно, прежде всего, понять, насколько велики затраты по владению воздушным судном и обеспечением его готовности к эксплуатации. [4, с. 87]

Возвратный лизинг (SLB-сделка) представляет собой такую схему, при которой авиакомпания продает свои ВС банку, инвестору, страховой или лизинговой компании, в тоже время заключая договор лизинга на эти же суда, обычно на 10–12 лет. Сумма лизинговых платежей при этом составляет полное возмещение расходов лизинговой компании на покупку самолета с процентами.

Крупные авиакомпании даже могут устраивать различного рода тендеры для лизинговых компаний, что дает возможность сэкономить. Заключив договор возвратного лизинга, и освободив денежные средства, авиаперевозчик может их направить на решение других более неотложных задач.

Относительной мерой стоимости лизинга служит так называемый лизинговый фактор (*lease factor*) — величина месячной лизинговой ставки, выраженная в процентах от цены самолета. При финансовом лизинге характерная величина лизингового фактора в настоящее время составляет 1,1–1,2, при операционном авиакомпания в зависимости от своей финансовой состоятельности может добиться 0,8 и даже 0,78. При сделках SLB характерный лизинговый фактор составляет 0,8–0,93, это ближе к операционному лизингу. [5]

Возвратный лизинг используется компаниями, находящимися в затруднительном финансовом положении, он позволяет авиакомпаниям высвободить капитал за счет продажи ВС, но при этом продолжать его эксплуатацию. После выплаты всех лизинговых платежей самолет может вернуться в собственность авиакомпании.

По количеству участников договора лизинга можно выделить три вида лизинга: прямой, косвенный, левверидж-лизинг.

Прямая сделка характерна для участия двух сторон: поставщика самолета и авиакомпании. Из этих экономи-

ко-правовых отношений выпадает лизинговая компания, что не позволяет назвать эту сделку классическим договором лизинга.

Если поставщик самолета и авиакомпания прибегают к помощи посредника — лизинговой компании, то этот договор между тремя сторонами носит особенности косвенного лизинга.

Левверидж-лизинг представляет собой договор между несколькими инвесторами, которые решат объединить свои капиталы с целью снижения риска.

По объему предоставляемых услуг по техническому обслуживанию и текущему ремонту лизинг подразделяется на «сухой» или «мокрый».

Большинство российских авиакомпаний заключают договор «сухого» лизинга, т.е. арендует ВС без экипажа и наземного обслуживания. В этом случае авиакомпании самостоятельно эксплуатируют воздушные суда, обеспечивают летную годность. Однако лизингодатель вправе осуществлять технический контроль над правильностью обслуживания ВС.

При «мокром» лизинге ВС передается вместе с экипажем и техническим обслуживанием обычно на срок от 1 месяца до 2 лет. Расходы по содержанию экипажа несёт лизингополучатель. Российские эксперты прогнозируют развитие практики «мокрого» лизинга и считают его положительной тенденцией в области российского авиационного лизинга. Авиакомпании получают высокопрофессиональные услуги по организации и содержанию ремонтно-технической базы, оказываемые лизинговой компанией с участием производителя ВС. Стоимость этой сделки формируется, исходя из минимального налета часов в месяц и самой стоимости летного часа эксплуатации самолета.

Литература:

1. Лизинг в России: итоги 9 месяцев 2016 // RAEX Рейтинговое агентство. URL: https://raexpert.ru/researches/leasing/leasing_9m_2016/ (дата обращения 20.02.2017);
2. Степанова Н. И. Экономика гражданской авиации. — М.: МГТУ ГА, 2014. — 130 с.;
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016);
4. Добровольский В. П. Лизинг авиации: актуальные тенденции // Право и инвестиции. — 2012. — № 3–4. — С. 84–89;
5. Новые самолеты, новые схемы лизинга // Коммерсант.ru. URL: <http://kommersant.ru/doc/2164548> (дата обращения 20.02.2017).

Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях России

Пекова Асият Леонидовна, магистрант
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Франчайзинг является эффективным инструментом развития бизнеса. В России развитие франчайзинга

производится стремительными темпами, что объясняется его эффективностью и результативностью.

Процесс развития экономики России напрямую зависит от процесса развития малого предпринимательства. Данный сектор достаточно сильно контролируется со стороны государства, что связывается с его главенствующей ролью в процессе стабилизации экономики страны.

В тоже время, особое проблемой является нехватка финансирования и оборотного капитала предприятий. С учетом того, что франчайзинг и малое предпринимательство связаны и влияют на экономику страны, данная тема является крайне актуальной.

Основная цель работы — рассмотреть процесс развития франчайзинга.

Основные задачи:

- дать определение понятию франчайзинг,
- раскрыть влияние и взаимосвязь франчайзинга и малого бизнеса.

Структура работы диктуется логикой повествования и включает титульный лист, оглавление, введение, основную часть, заключение и список источников и литературы.

Литературной базой для написания исследования контрольной работы выступили труды Дашкова Л. П., Памбучиянц В. К., Пековой А. Л., Толкаченко Г. Л., Фроловой В. Б., Черемных М. Б.

Методы исследования — изучение литературных источников, анализ, обобщение.

Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях России

Малый бизнес развивается в современных условиях посредством формирования различных сетевых структур. Благодаря такой структуре, у предприятий появляются хорошие возможности для поддержки и взаимопомощи с коллегами.

Франчайзинг является сетевой структурой работы предприятий. Франчайзинг — эффективная форма расширения и развития бизнеса. Именно франчайзинг позволяет быстро и надежно раскручивать свое дело.

Франчайзинг представляет собой особую форму, по которой от одной стороны передаются права другой стороне по отношению ведения бизнеса, в связи с чем, у правопреемника появляется возможность предоставлять услуги от имени данной компании. Сам владелец благодаря данной процедуре расширяет свою сеть продаж [1].

Другими словами, франчайзинг представляет собой новую форму организации бизнеса, когда франчайзер (компания) передает франчайзи (физическое или юридическое лицо) право на продажу определенной услуги или продукта данной компании.

Франчайзи должен продавать продукт или услугу в соответствии со строгими правилами бизнеса и конкретной компании. Данные правила устанавливает франчайзер. Если франчайзи будет соблюдать все условия франчайзера, тогда у него будет право на использование следующих данных компании:

- имя,
- торговая марка,

- услуги внутреннего аудита,
- маркетинговые технологии,
- услуги экспертизы качества.

Таковыми услугами могут пользоваться и организации, которые уже добились определенного успеха на рынке, но желают заниматься предоставлением услуг известной компании.

Такое сотрудничество представляет собой особую интегрированную форму крупного и малого предпринимательства, которая учитывает баланс экономических интересов обеих сторон, необходимый для осуществления деятельности [5].

Таким образом, франчайзер снабжает франчайзи своими товарами, услугами и др. Все услуги предоставляются с учетом территориального расположения компании, а также части капитала для родительской компании.

Франчайзер постоянно контролирует деятельности франчайзи, благодаря чему этой компанией могут осваиваться:

- новые методы управления,
- процесс организации работы,
- подготовка опытных кадров.

Результатом всего процесса является комплексное повышение эффективности деятельности и профессионализма. Также франчайзер занимается консультированием относительно проблем управления компанией и проведением торговых операций.

Благодаря франчайзингу малый бизнес ограничивает себя от многих проблем и трудностей, с которыми, как правило, сталкивается предпринимать при организации малого бизнеса.

Успех франчайзинговых компаний обуславливается тем, что они являются частью отлаженной системы, которая строится на уникальном механизме построения бизнеса. В кризисных условиях, которые очень распространены, такой механизм способствует не только выходу из него, но и приумножению капитала [4].

Несмотря на то, что франчайзинг является важным элементом развития малого бизнеса, он также сталкивается с рядом проблем:

- мало квалифицированных специалистов в данной области,
- на данный момент относительно вопросов франчайзинга недостаточно развита законодательная база,
- не в полной мере учитываются особенности поведения потребителей,
- недостаточность учета специфики хозяйственной деятельности в разных регионах,
- предприниматели относятся к франчайзингу с подозрением,
- высокая бюрократизация федеральных административных структур,
- неэффективная налоговая система.

Несмотря на многочисленные трудности, франчайзинг стремительно набирает обороты и способствует продви-

жению малого бизнеса. Компании, работающие по модели франчайзинга, достаточно успешны в различных странах.

Чтобы франчайзинг в России развивался, необходимо создать благоприятные условия [2]:

- разработать четкую законодательную базу,
- формировать сеть учебно-методических и консультационных центров по вопросам франчайзинга,
- внести систему франчайзинга в программу Правительства по поддержке и развитию малого предпринимательства РФ.

Заключение

Франчайзинг является сетевой структурой работы предприятий. Франчайзинг — эффективная форма расширения и развития бизнеса. Именно франчайзинг позволяет быстро и надежно раскручивать свое дело.

Благодаря франчайзингу бизнес растет быстрыми темпами. Отличительной чертой является не просто его рост, а взаимовыгодные условия для обеих сторон.

Франчайзинг является формой организации бизнеса, когда франчайзер передает франчайзи право на продажу продукта или услуг данной компании.

Литература:

1. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. Коммерция и технология торговли. / М.: Маркетинг, 2011.
2. Пекова А. Л. Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 895–898.
3. Толкаченко Г. Л. Франчайзинг как инновационный инструмент развития бизнеса. // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2016. — № 1. — С. 74–85.
4. Фролова В. Б. Франчайзинг как основа долгосрочного развития бизнеса // Концепт. 2013. № 11 (27). — С. 1–5.
5. Черемных М. Б. Франчайзинг как стратегия развития малого предпринимательства // УЭКС. 2012. № 42 (6). — С. 45.

К вопросу о возможности отказа от сырьевой зависимости за счет изменения механизмов ценообразования (на примере нефтяного комплекса России)

Чувасова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Филиал Красноярского государственного педагогического университета имени В.П. Астафьева в г. Железногорске

Цель статьи: показать, что при изменении механизма ценообразования на нефть и нефтепродукты на отечественном рынке возможно преодоление сырьевой структуры народного хозяйства в общем и повышение роли нефтепереработки в российской экономике в частности.

Ключевые слова: цена, нефтепереработка, ценообразование, экономический кризис, монополия

The question of the possibility of abandoning dependence on raw materials due to changes in pricing mechanisms (for example, the oil complex of Russia)

Chuvasova A.A.

The purpose of this article is to show that making changes at the pricing mechanism for oil and oil products at the domestic market may overcome the commodity structure of the national economy in general and the increasing role of oil refining in the Russian economy in particular.

Keywords: price, oil-refining, pricing, economic crisis, monopoly

На протяжении последних лет экономическая политика является одной из ключевых направлений внутренней политики государства. И практически каждый год в своем ежегодном послании Президент РФ заявляет о необходимости отказа от сырьевой модели экономики, провозглашая курс на развитие производственных технологий, изменения самой структуры экономики. Тем не менее, проблема преодоления сырьевой зависимости остается остро актуальной.

Мы считаем, что одной из возможных причин структурной экономической отсталости является несовершенство политики ценообразования на сырье и продукты его переработки на российском рынке. Примером тому может служить внутренний рынок нефти и нефтепродуктов.

Теоретически влияние цены на нефть и нефтепродукты на развитие перерабатывающей нефтяной отрасли может быть либо положительным, либо отрицательным. Дело в том, что непосредственное влияние на окончательную цену продажи нефти и продуктов ее переработки оказывают спрос и предложение на рынке. Вместе с этим в цене должны быть учтены затраты труда и капитала (издержки производства). Немаловажное влияние на цену нефти и нефтепродуктов безусловно оказывает также тип рынка (конкурентный, олигопольный или монопольный), причем не только внутреннего, но и мирового. И наконец значимую роль в ценообразовании на нефть и нефтепродукты оказывает государство, устанавливающее методы такого ценообразования, акцизы, пошлины, налоги.

Мы исходим из того, что цены на нефть и нефтепродукты должны быть согласованы *de facto* друг с другом в той степени, в какой это соответствует издержкам их производства и иным условиям и требованиям, которые предопределяют экономическую справедливость в распределении доходов между хозяйствующими субъектами с одной стороны, и государством — с другой [15, 367].

Цены на нефть и нефтепродукты, реализуемые внутреннем и внешнем рынках, могут достаточно существенно отличаться друг от друга. И дело не только в неодинаковых способах добычи нефти и производства нефтепродуктов (в сравнении с другими странами-экспортерами), но и в сложившихся условиях формирования и динамики цен на мировом рынке.

Понятно, что отдельно взятая страна может оказывать воздействие на мировые цены на нефть лишь в той степени, в какой это соответствует объему ее экспорта сырой нефти и нефтепродуктов. В отдельные периоды цены на нефтяное сырье могут приближаться и даже превышать цены на продукты переработки, производство которых сопряжено с весьма значимыми затратами капитала и труда, что само по себе представляется экономически нелогичным. Однако именно такое соотношение между ценой нефти и нефтепродуктов характерно для экспорта нефтяных ресурсов из России.

Причина такой кажущейся с первого взгляда абсурдности достаточно проста. Дело в том, что большая часть вывозимых из России нефтепродуктов являются полуфабрикатами (прямогонный бензин) или отходами переработки нефти (мазут, битум). Цены таких нефтепродуктов в действительности ниже цены на нефть.

Однако отечественным ВИНК удалось выстроить стратегию получения сверхприбыли на экспорте такой продукции за счет существования разницы между внутренними и внешними ценами на сырую нефть и нефтепродукты [8,71]. Указанное различие между внутренней и внешней ценой на нефть и нефтепродукты поддерживается после дефолта 1998 г. искусственно (за счет соотношения курсов рубля к доллару США). Такая «дотация» была предоставлена государством для нефтяных компаний с единственной целью — аккумулировать инвестиционные средства для модернизации перерабатывающих производств [15, 368].

Тем не менее, средняя глубина переработки нефти до сих пор не превышает 80% (при том, что в США и Японии этот показатель стремится к 98%). Это говорит о том, что нефтяные компании получая дополнительную сверхприбыль, не вкладывают средства в развитие перерабатывающих заводов.

Таким образом, зависимость внутренней цены на нефть и, главное, на нефтепродукты от мировых цен оказывает крайне отрицательное воздействие на состояние нефтепереработки в России, делая ее побочным бизнесом нефтяных компаний, сосредотачивающих свое внимание на добыче и экспорте нефти.

Итак, что же можно предложить в качестве регулятора цены на нефть и нефтепродукты. Для ответа на этот вопрос вспомним известное высказывание Д. Рикардо: «Цена товаров регулируется, в конечном счете, издержками производства, а не, как это часто утверждали, спросом и предложением. Конечно, отношение между предложением и спросом может временно повлиять на рыночную стоимость товара, пока он не будет предложен в большем или меньшем количестве, соответственно возрастанию или уменьшению спроса. Но это влияние будет носить временный характер» [11,328]. В последующем — при всех перипетиях и коллизиях с ценами и ценообразованием — никто не смог опровергнуть истинность приведенного тезиса Д. Рикардо, поскольку, в итоге, подлинной основой цены были и остаются издержки производства.

Иными словами, если в цене на нефтепродукты будет заложена себестоимость добычи нефти и ее переработке, то это станет действенным стимулом развития нефтеперерабатывающей отрасли, строительства новых и модернизации существующих нефтеперерабатывающих заводов, что в конечном итоге приведет к преодолению сырьевой зависимости российской экономики.

Литература:

1. Гагарина О.Л. Актуальные вопросы биржевого ценообразования на нефть // Российский внешнеэкономический вестник. — № 4. — 2016. С. 98–113
2. Давыдов Б.Н. Отсутствует прозрачность формирования затрат при производстве нефтепродуктов // Бюллетень Инфо-ТЭК. — 2009. — № 8. — С. 15–21
3. Левинбук М. И., Винокуров В.А., Бородачева А.В. Основные направления модернизации нефтеперерабатывающей промышленности России с учетом тенденций развития мировых рынков нефтепродуктов: Учебное пособие. — М.: МАКС Пресс, 2008, 178с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. — М.: Эксмо, 2007. — 960с.
5. Семенова А.А. Специфические проблемы повышения эффективности функционирования нефтяного комплекса по критерию доминирующей роли нефтепереработки // Вопросы экономики и управления» № 2 (2), ноябрь 2015 г. С.37–42
6. Семенова А. А., Тиняков С.Е. Отказ от процессинга — условие оптимизации отечественной нефтепереработки В мире научных открытий. — 2014. — № 11.4 (49). — С. 1501–1511
7. Семенова А.А. Техническое перевооружение — эффективный путь развития российской нефтепереработки // В мире научных открытий № 1.2 (49), 2014. С. 1001–1008
8. Семенова А.А. Оценка влияния цен на нефть и нефтепродукты на развитие и расширение производства нефтепродуктов // В мире научных открытий № 9.1 (49), 2014. С. 365–377
9. Сергеев М. ФАС уличила «Роснефть» в бензиновом сговоре // Независимая газета. 28.08.2009 [Электронный ресурс] URL: http://www.ng.ru/economics/2009-08-28/1_rosneft.html
10. Хейне П. Экономический образ мышления. — Пер. с англ. — М.: Изд-во-«Новости», 1991, -704с.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Стабилизационная политика государств в контексте глобализации

Командоров Владимир Павлович, кандидат экономических наук, доцент;

Миронова Анна Михайловна, магистр

Воронежский государственный университет

Экономическое развитие стран не является устойчивым вследствие циклических колебаний в экономике и возникновения «шоков», носящих стохастический характер. Глобализация усиливает существующую нестабильность, так как она является процессом всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Этот объективный процесс носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. Именно в контексте глобализации новое значение приобретают вопросы стабилизационной политики государств, а именно: какую роль должна играть национальная экономическая политика в регулировании экономической активности? Как возможно противостоять глобальному распространению экономических колебаний при взаимозависимости экономики всех стран? Какие проблемы возникают в процессе глобализации для реализации государством макроэкономической экономической политики?

Академические исследования показывают, что глобализация влияет на экономическую политику страны. Можно отметить противоречивый характер этого влияния: позитивный и негативный. Существуют 2 концепции экономической политики в условиях глобализации.

Согласно первой концепции, экономическая политика различных стран взаимосвязана, ее различные национальные модели ассимилируются и влияние национальной политики государства сокращается. Эта гипотеза основана на модели Хекшера-Олина, теореме Столпера-Самуэльсона, теории межправительственной конкуренции. Была доказана, основанная на утверждениях вышеупомянутых теорий, взаимосвязь между властью групп интересов страны и производственными факторами (движение труда и капитала) [2]. С одной стороны, чем выше эта взаимосвязь, тем сильнее влияние этих факторов на национальную экономическую политику.

Тем не менее, движение труда и капитала между странами усиливает сближение между институтами и проводимой экономической политикой. Глобальный капитализм создается там, где между странами заключено соглашение о свободной торговле, и в этих странах находятся похожие экономические институты [2].

Вторая гипотеза, которая получила название гипотезы расхождения (дивергенции) противоречит описанной выше теории сближения (конвергенции). Ученые, дока-

зывающие ее состоятельность утверждают, что в условиях глобализации не происходит сближения экономической политики стран, в силу различий в институциональных структурах, правовом регулировании и традиций. Все эти факторы предопределяют различные ответы стран перед лицом глобальных вызовов. Согласно этой теории, необходимо создание условий для уникальной национальной стабилизационной политики [3]. Теория расхождения также утверждает, что различия в экономической политике разных государств лишь усиливаются в условиях глобализации.

Однако, все ученые согласны в том, что проводимые стабилизационные меры стран на современном этапе больше похожи друг на друга, чем несколько десятилетий назад. Так, например, происходит сближение процессов либерализации и регулирования в экономиках стран, структурных экономических реформ, создания условий для механизмов саморегулирования рынка и так далее. Ассимиляция стабилизационных политик разных стран часто ассоциируются учеными [4, 5] с растущей мобильностью трудовых ресурсов и капитала, более эффективным использованием финансовых ресурсов, открытостью экономик, неопределенностью предложения. Усиление делового сотрудничества, увеличение специализации на рынке труда и движения товаров и услуг, уменьшение затрат на получение информации позволяют экономическим субъектам быстро реагировать на изменения. Мобильность капитала, а именно задача привлечения инвестиций мотивирует правительства поддерживать низкие уровни инфляции и внешней задолженности, отказаться от действий, которые могут вызвать такие нежелательные последствия, как миграция труда и многие другие. Из-за подобных условий многие методы стабилизационной политики, такие как наращивание предложения, теряют свою эффективность. Экспансионистская политика увеличивает инфляцию и препятствует саморегулированию рынка. Методы, которые регулируют покупательную способность граждан также становятся неэффективны в условиях экономической открытости, так как повышение доходов населения, развитие импорта уменьшают способности претворять в жизнь цели национальной стабилизационной политики.

Однако, многие ученые отмечают противоречивые последствия саморегулирования рынка в условиях глобализации. Существуют дискуссии на тему целесообразности прекращения регулирования рынка [6], пользы струк-

турных реформ, так как эти меры дифференцируют общество и разрушают средний класс путем перераспределения доходов. Эти меры становятся спорными в связи с эффективностью мер самостабилизации рынка в ответе на шоки предложения, увеличением потребления общественных благ в условиях рынка.

Увеличение возможностей адаптации рынка и более быстрое принятие решений экономическими субъектами увеличивают конкурентоспособность экономических субъектов. Реакцией на растущую конкуренцию со стороны других стран становится стремление к проведению международной стабилизационной политики и создание различных форм интеграционных объединений (валютные союзы, коалиции, соглашения и т.д.) Примером этого является создание Европейской Валютной Системы. Единая валюта создает возможности для стран Еврозоны преодолевать растущую конкуренцию других стран более эффективно. Международные соглашения и интеграционные объединения ограничивают способности стран проводить собственную стабилизационную политику. Чем больше экономическая политика координируется на межстрановом уровне, тем слабее становятся импульсы национальной политики.

Литература:

1. Paliulyte R. Stabilization policy in global economic conditions // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2012. № 141 С. 30–33.
2. Sachs J., Warner A. Economic Reform and the Process of Global Integration // Brookings Papers on Economic Activity, 1995. — Vol. 1. — p. 1–118
3. Soskice D. Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999. — 134 p.
4. Glissmann K. O. Globalisierung = Staat ohne Macht?. — Munchen: GRIN Verlag, 2007. — 116 p.
5. Schmitz M. Wettbewerb der Regionen in Zeiten der Globalisierung. Munchen: GRIN Verlag, 2008. — 22 p.
6. Krugman P. Vorwort zur Neuauflage von Keynes General Theory. — London: Palgrave, 2007. — 36 p.

Экономика знаний как фактор повышения конкурентоспособности предприятия малого бизнеса в условиях глобальной конкуренции в строительной отрасли

Обухов Антон Юрьевич, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Статья раскрывает одну из основных тенденций в мировой экономике, а именно возрастание роли экономики знаний в условиях глобальной конкуренции. Сегодня именно производство знаний служит основным источником роста экономики в развитых странах. О темпах развития данной тенденции говорит, что 90% ученых и инженеров, работавших за всю историю развития человечества, — наши современники, а среди всего объема знаний 90% созданы за последние три десятилетия.

Ключевые слова: экономика знаний, человеческий капитал, малый бизнес, подходы к изучению, постиндустриальная экономика

Современный этап глобализации может быть охарактеризован смешением различных взглядов на вопросы проведения стабилизационной политики. Ученые, анализирующие проблемы глобализации выдвигают две гипотезы: сближения и расхождения экономической политики различных стран. Гипотеза сближения предполагает, что происходит сближение стабилизационных мер различных стран. Одновременно с этим, по их мнению, происходит сокращение роли национальных, уникальных мер в проведении стабилизационной политики. Противоположная гипотеза расхождения утверждает, что с усилением процессов глобализации возрастает и сила национальной стабилизационной политики. Это происходит с одной стороны из-за неудач стран в их попытках сближения друг с другом, а с другой — из-за того, что национальные меры стабилизационной политики по-прежнему являются самыми эффективными. Влияние глобализации на национальную экономическую политику является противоречивым, так как, уменьшая влияние национальной экономической политики, глобализация одновременно дает толчок на создание эффективных институтов, целью создания которых является противостояние растущей конкуренции.

В современном мире российская экономика по ряду ключевых показателей значительно уступает экономике

развитых и ряда развивающихся стран: экономика России находится в переходном состоянии от индустриального

к постиндустриальному — низкий социальный уровень граждан (оплата труда, медицина и образование). Переход к постиндустриальному типу экономик в развитых странах непосредственно связан с эпохой инноваций и научных исследований — и как итогом — коммерциализацией идей с выведением на мировой рынок инновационных видов продуктов и услуг.

Определение «постиндустриализм» принят в научном обороте в начале XX века профессором А. Кумарасвами, который специализировался на доиндустриальном развитии азиатских стран. Впервые данный термин был использован в конце 1950-х годов, популярность концепция развития постиндустриального общества получила благодаря научным работам и трудам профессора Гарвардского университета Дэниела Белла, в частности «Грядущее постиндустриальное общество, 1973 год» [1, с. 56].

В статье «Анализ развития экономики знаний и инновационной среды» Дурова Р. А. автор говорит о том, что в странах с постиндустриальной экономикой инновационные сектора создают предложение для практически всех экономических агентов — хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств. При этом инновационная деятельность не замещает традиционные отрасли, относящиеся к индустриальному типу экономики, но опережает их в развитии. Главным же фактором активизации инновационной деятельности и создания основы для формирования и становления постиндустриальной экономики является человеческий капитал. В этой связи характерным признаком постиндустриальной экономики является наиболее высокая производительность труда, достойное и наилучшее качество жизни в относительном выражении, государственная поддержка инноваций, образования [2, с. 2].

Важную роль в постиндустриальном обществе выполняет система ценностей, в которой интеллектуальное развитие, активизация творческих способностей значимы. Что касается повышения доли квалифицированных кадров соответствующим образом, то данная система приводит и к совершенствованию инновационной среды. Наукоемкая деятельность в экономике приводит к снижению внимания к развитию отраслей материального производства без высокой доли вложенных инновационных идей и высококвалифицированного труда. В следствие этого отрасли уделяют внимание преимущественно в развивающихся странах, что в условиях глобализации осуществляется без особых сложностей. На глобальном рынке развитые страны создают спрос на продукцию традиционных отраслей тем самым стимулируя деловую активность, занятость в развивающихся странах. Но из-за того, что развивающиеся страны наиболее представлены в традиционных отраслях, относительная эффективность их экономической деятельности остается значительно ниже, чем в развитых странах и данным странам проблематично перейти на постиндустриальный тип развития. Развитые страны в таких условиях используют ресурсы наиболее эффективным образом и создают основу для дальнейшего

повышения инновационной активности, с помощью этого увеличивая отрыв от развивающихся стран.

По мнению Корчагина Ю. А. в работе «Человеческий капитал, экономика, инновации» прослеживается мысль, включающая в себя положение о том, что для стран относящихся к типу развивающихся, выйти на мировой рынок с продукцией и услугами, которые характерны для постиндустриальной экономики, становится проблематично, в силу серьезного препятствия: необходимостью достижения высоких конкурентных преимуществ в сравнении с уже выведенными на рынок аналогами. Рассматривая основополагающие причины данного явления, необходимо уделить особое внимание понятиям научного и инновационного потенциала. Организация научных школ, создание научного задела, развитие приспособленной внешним и внутренним условиям системы подготовки кадров включает в себя трату времени и усилий. Россия, по индексу экономических знаний, который рассчитывается Всемирным банком, состоит в группе стран со средними доходами. На сегодняшний день положение России ниже в сравнении со странами с переходной экономикой, такими как: Венгрия, Чехия, Польша, Болгария [4, с. 12].

Наивысший этап развития постиндустриальной экономики — экономика знаний. На современном этапе развития экономического общества основной источник роста экономики в странах, относящихся к развитым, является производство знаний и высоких технологий [5]. Результаты в данной области добились США и некоторые страны ЕС.

Основная доля мирового человеческого капитала находится «в руках» стран, принадлежащих к развитым, человеческий капитал — наиболее инвестиционно привлекателен, в силу того, что данные вложения предоставляют им решающее преимущество в технологическом и интеллектуальном развитии, а также опережающем росте качества жизни населения [2, с. 4]. В работе Елдышева Ю. Н. «...человеческий капитал в развитых государствах стал главным производительным фактором в создании передовых технологий, совершенствовании производств, в росте их эффективности, опережающем развитии науки, культуры, здравоохранения, безопасности, социальной сферы. Из отчетов ООН о развитии человека следует, что удельный вес человеческого капитала в таких высоко развитых странах, как США, Финляндия, Германия, Япония, Швейцария и др., составляют до 80% их национального богатства» [3, с. 34].

Для развития отечественного человеческого капитала в рамках инновационной сферы следует его активное совершенствование, с помощью:

- современных государственных институтов, которые реализуют высокий уровень жизни;
- высокоразвитой системы образования;
- фундаментальной наукой;
- научно-технического венчурного предпринимательского сектора;
- производства знаний и высоких технологий;

- информационного общества;
- изобретений и открытий;
- экономической свободы, гражданского общества.

Активизация человеческого капитала в современном мире — создание стимулов для привлечения специалистов к научной деятельности в рамках вузов. Научная деятельность должна определять уровень инновационной активности российского бизнеса. Определение «инновации» включает в себя: внедрение новшеств, обеспечивающих качественный рост эффективности процессов или продукции. Кроме того, инновации — конечный результат интеллектуальной деятельности человека.

В своей работе «Человеческий капитал, экономика, инновации» Корчагин Ю. А. считает, что бизнес представляет возможности по коммерциализации и внедрению в массы эффективных и передовых решений, следовательно научная среда должна стремиться к удовлетворению интересов бизнеса. Фактически в прошлом десятилетии инновационная активность российского бизнеса

была не слишком большой. Лишь около 10% промышленных предприятий показывали результаты инновационной деятельности [4, с. 78].

Роль человеческого капитала на предприятии малого бизнеса строительной отрасли можно наблюдать в следующем сравнении подходов к управлению человеческим капиталом (таблица 1).

Традиционный подход сформировался в индустриальных обществах и призван обеспечивать человеческим ресурсом массовое производство. Инновационный подход формируется по мере становления постиндустриального общества (инновационной экономики, «экономики знаний»); его задача — создать достаточное число разнообразных инновационных, творческих коллективов, групп, сетевых сообществ, а также богатую коммуникативную среду, что необходимо не только для собственно инноваций, но и для производства высокотехнологичных продуктов и услуг на необходимом уровне качества.

Таблица 1

Современные подходы к управлению человеческим капиталом

Параметр сравнения	Традиционный подход	Инновационный подход
Объект управления	Масса людей	Индивиды
Роль человека в обществе	Человек пассивен.	Человек активен.
Механизмы управления человеком	Воздействовать «фронтально» на массу людей	Взаимодействовать с группами, («Мягкое управление»)
Критерии рационального управления	Уровень охвата массы людей (в процентном соотношении)	Квалифицированность общества

Таким образом, основополагающая цель управления человеческим капиталом — создание высокоэффективных, мобильных, творческих сообществ, которые действуют в различных сферах развития общества.

Данные сообщества — база человеческого капитала, ключевая ниша для инновационной экономики, т.к. не применяется трансляция созданными данными сообществами способов и средств человеческой деятельности.

Проведя анализ научного труда Белла Д. «Грядущее постиндустриальное общество», сделан вывод о том, что 60% предприятий в отношении инновационной деятель-

ности, занимаются приобретением современного оборудования, в меньшей мере уделено внимание организации НИОКР: 30–35%. Содержание НИОКР заключено организации разработок, которые направлены на обеспечение развития предприятия на рынке.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что слабое место развития отечественной инновационной сферы — НИОКР, в частности человеческий капитал и интеллектуальная деятельность человека играют главную роль в становлении современного экономического общества в РФ.

Литература:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — М.: М., Академия, 2013. — 124 с.
2. Дуров Р. А. Анализ развития экономики знаний и инновационной среды // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». — 2013. — № 1.
3. Елдышев Ю. Н. Экономика знаний // Экология и жизнь. — 2014. — № 1. — С. 3–6.
4. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал, экономика, инновации. — Воронеж: ЦИРЭ, 2013. — 147 с.
5. Корчагин Ю. А. Циклы развития человеческого капитала как драйверы инновационных волн. — Воронеж: ЦИРЭ, 2014. — 212 с.
6. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. // Экономический портал. URL: <http://institutiones.com/> (дата обращения: 22.03.2017).

Состояние экономики Венесуэлы на сегодняшний день

Салпагарова Фатима Ибрагимовна, студент;

Научный руководитель: Криворотова Н.Ф., кандидат экономических наук, доцент

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Положение Венесуэлы в последнее время можно назвать критическим. Экономические показатели в Венесуэле начали ухудшаться. Это проявляется как во внутренней нестабильности, которую можно наблюдать в виде дефицита товаров первой необходимости, так и во внешней — сложности в обслуживании внешнего долга [8].

Смерть президента Боливарианской Республики Венесуэлы Уго Чавеса (1999–2013) в марте 2013 г. обозначила окончание целой эпохи политического и экономического развития страны. Итоги его 14-летнего правления весьма неоднозначны. С одной стороны, сверхприбыли от продажи нефти позволили реализовать масштабные социальные программы по строительству доступного жилья, улучшению систем здравоохранения и образования. В результате правительственных мер уровень бедности снизился с 49% в 2002 г. до 29% в 2011.

К 2013 году годовая инфляция достигла 54%. В ноябре 2013 года по распоряжению президента Николаса Мадуро были арестованы владельцы и сотрудники сетей по продаже электробытовых товаров. С помощью армии и полиции товары были распроданы по цене 10% от обычной стоимости. В ряде мест с жителями, желающими получить товары по сниженной цене, полиции справиться не удалось, и магазины были разграблены. За 2014 год темпы инфляции составили 62,2%. В 2015 ситуация так же не улучшилась.

В 2016 году в связи со значительным падением цен на нефть — тяжелейший экономико-политический кризис. Падение ВВП на 7%, инфляция составила 150%. В стране очереди за продуктами, перебои с подачей электроэнергии и воды (среди причин — большая зависимость страны от импорта (на фоне снижения поступлений от торговли нефтью), а также госконтроль над производством и распределением продовольствия), предприятия работают вполсилы.

В связи с углубляющимся экономическим кризисом и отказом президента Мадуро провести референдум (по политическим изменениям) тысячные акции протеста прошли в нескольких городах страны. Оппозиция страны обвиняет Н. Мадуро и его предшественника Уго Чавеса в том, что проводимая ими политика привела к экономическому кризису, который обострился из-за низких цен на нефть. Однако, сам Мадуро обвиняет элиту страны в бойкоте экономики для достижения своих политических целей.

Падение цен на нефть, основной источник валютных поступлений для Венесуэлы, загнало экономику в глубокий кризис. Збигнев Ивановский, профессор факультета глобальных исследований МГУ им. Ломоносова: «Когда в Венесуэле было очень много денег, не был сделан запас на »черный день«, они не были инвестированы в экономику. Эти деньги пошли в большей мере на решение со-

циальных проблем, но потом ситуация на мировом рынке изменилась и соответственно Венесуэла осталась без денег, большие сложности с обслуживанием внешнего долга». Сейчас становится все более очевидным тот факт, что такая экономическая политика, которую в Латинской Америке называют социализмом 21 века, в долгосрочном плане неэффективна. Крен в сторону распределения национального богатства, а не его создания порождает сопротивление активной части населения, что приводит к резкому падению деловой активности, переходящей в саботаж предпринимательского класса, а как следствие, к дефициту товаров первой необходимости. Около 50% ВВП — это добывающая промышленность, и экономика устроена по принципу — поставляем сырье, приобретаем все остальное (пищевые продукты, текстиль). Экономические показатели в Венесуэле начали ухудшаться еще до падения цен на нефть. После национализации 1996 году нефтяные компании стали гораздо менее рентабельными, а деньги вкладывались в экономику страны, в инфраструктуру, социальные программы, но не в промышленность. Даже после открытия в 2005 году месторождения сланцевой нефти «пояс Ориноко», сделавшего Венесуэлу абсолютным лидером по запасам «черного золота», за последние 10 лет добыча нефти снизилась в 1,5 раза. Падение цен на нефть 2014 года повлекло сокращение экспортных поступлений, в частности от нефти — в 3 раза, а значит снизился и импорт. Сокращение притока валют привело к росту дефицита государственного бюджета и падению курса боливара.

На данный момент, в марте 2017 года людям приходится пересекать границу соседней Колумбии с целью купить продукты. Контрабанда, которая и раньше сказывалась на экономике Венесуэлы, теперь выросла в несколько раз. Особенно привлекательный венесуэльский товар — это самый дешевый бензин в мире [3].

На обесценивании валюты начали наживаться спекулянты. Чтобы решить эту проблему Мадуро решил изъять из оборота непрактичную теперь купюру 100 боливаров и заменить на банкноты номиналом в 500, 2000 и 20000 тысяч боливаров, причем последняя эквивалентна 5 долл. США.

Чтобы улучшить положение граждан Николас Мадуро в пятый раз за год заявил о повышении заработных плат и социальных пособий. Однако, покупательная способность граждан республики только снижается, весь потребительские цены за это время выросли на 500%. По официальному курсу размер минимальной заработной платы составит теперь 60 \$ США.

С 2012 года инфляция выросла с 20% до 800%. По прогнозам МВФ в 2017 году она может превысить 1500%



Рис. 1. Темпы роста инфляции в Венесуэле

(рис. 1). Правительство Венесуэлы пока не может правильно организовать работу нефтяного сектора, поэтому уровень добычи в Венесуэле постоянно падает, из-за чего страдает вся экономика. Даже в условиях теоретического профицита определенных ресурсов на практике в стране ощущается их острая нехватка. Это относится не только к дефицитным импортным товарам, но и к средствам жизнеобеспечения, которые страна может производить в достаточном количестве.

Рост цен на нефть сейчас под вопросом из-за политики нового президента США. В целом эту политику можно назвать жесткой по отношению к латиноамериканским странам. Предполагается, что Д. Трамп расширит нефтяное производство за счет разработки новых месторождений. Однако на протяжении почти 200 лет Венесуэла пыталась наладить отношения с США. Это продолжается и сегодня: «Никто не знает, что будет делать Дональд Трамп. Я не буду присоединяться к кампании против него, которая и так развязана против него по всему миру. Когда я вижу, что показывают на CNN на испаноязычных или англоязычных каналах, которые принадлежат олигархам, я задаюсь вопросом, — »Зачем?«. Мы уже видели много подобного. Я молюсь, чтобы политика США по отношению к нам и к другим странам Латинской Америки изменилась».

Несмотря ни на что, США первые в списке торговых партнеров республики. На экспорт уходит 40% всей венесуэльской нефти. В прочем США не единственная опора Венесуэлы. В Китай в среднем 600 тыс. баррелей в день (в США в среднем 750 тыс. баррелей в день). Общий товарооборот Пекина с Каракасом превышает 20 млрд долл. По отдельным отраслям Пекин занимает лидирующие позиции — активно кредитуют проекты, строят инфраструктуру и даже заводы. Эксперты считают, что Китай в целом по сотрудничеству с Венесуэлой занимает первое место. Долг Венесуэлы Китаю составляет 26 млрд долл. [3]

Таким образом, Венесуэла, страна, богатая природными ресурсами, преимущественно нефтью в настоящее время находится в кризисном положении. Президент республики возлагает большие надежды на помощь северного соседа — США. Многие эксперты считают, что нынешняя ситуация в США не расположена к преумножению торговых отношений с Венесуэлой. Так, мнение экспертов сходится на том, что Боливарианской республике необходимо совершенствовать экономическую политику, применив при этом противоположные существующим методы и инструменты в прогнозировании макроэкономической политики.

Литература:

1. Криворотова Н. Ф. Формы и инструменты внешнего воздействия на экономику как составляющие механизма государственного регулирования экспорта / В сборнике: Современные проблемы развития национальной экономики Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. 2016. С. 80–84.
2. Криворотова Н. Ф. Региональный аспект функционирования механизма привлечения иностранных инвестиций / Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2016. № 32–2. С. 110–114.
3. Криворотова Н. Ф. Мировая экономика / Курс лекций для направлений подготовки бакалавриата 080100.62 «Экономика» / Ставрополь, 2015.
4. Криворотова Н. Ф. Микроэкономика Учебное пособие (практикум) / Ставрополь, 2014.
5. Туманян Ю. Р. Экономические основы НТП в аспекте теории интересов / Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2003. № S12. С. 56–64.
6. Туманян Ю. Р. Развитие сферы туризма в эпоху глобализации / Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 2–3. С. 42–44.
7. Туманян Ю. Р. Экономические отношения в эпоху инновационной экономики / Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 2 (22). С. 6–11.
8. Шепелев Д. Р., Кулаговская Т. А. Статистическое исследование международной торговли в мире // Экономические науки в России и за рубежом. 2015. № XXI. С. 44–48.
9. Геоэкономика. Падение Венесуэлы: сколько еще выдержит боливар? [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/32144> (дата обращения: 9.03.2017)

Современное состояние и тенденции развития российского рынка финансовых услуг

Хабекиров Мурат Алибекович, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Статья рассматривает состояние рынка финансовых услуг. Автором раскрывается характеристика финансового рынка, формирующей его среды и основных тенденций. Детально рассматриваются тенденции развития финансового рынка услуг и его потенциал. Важным направлением развития современного рынка финансовых услуг, по мнению автора, является создание надежной базы долгосрочного роста российского финансового рынка, а также формирование на его основе конкурентоспособного национального самостоятельного финансового центра, способного встать в один ряд с мировыми.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, капитал, экономический рост, рынок страховых услуг, рынок банковских услуг, инвестиции

Рынок финансовых услуг играет значительную роль в движении денежного капитала, обеспечивающего экономический рост. С начала реформ и по настоящее время процессы преобразований на финансовом рынке не являются односторонними и однозначными, что делает тему актуальной и вызывает необходимость исследования, и выявления сущности и тенденций развития рынка финансовых услуг, а также его современное состояние.

Современные преобразования в России предполагают усиленное развитие множества услуг: культурных, бытовых, деловых, интеллектуальных и пр. Дальнейшее динамичное развитие страны требует серьезного развития сферы услуг, в частности сферы, влияющей на сектора и подсектора функционирования экономики.

Особую роль в формировании конкурентоспособности российской экономики и повышении результативности производства, в том числе нефтегазодобывающих производств, играет способность рынка мобилизовать значительные объемы свободного капитала и оперировать ими. Речь идет о разнообразии механизмов финансирования и инвестирования, а также предоставления финансовых услуг инвесторам профессиональными участниками рынка финансовых услуг.

Под финансовой услугой в толковании федерального закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» понимают деятельность, связанную с привлечением и использованием денежных средств юридических и физических лиц. В качестве финансовых услуг рассматриваются осуществление банковских операций и сделок,

предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинга) и договоров по доверительному управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера.

Исходя из выше сказанного необходимо дать более емкое определение категории финансовая услуга.

Финансовая услуга — это социально-экономическая категория, связанная с трансформацией денежных средств в денежный капитал юридических и физических лиц на банковском, страховом и инвестиционном рынках, а также иные услуги финансового характера [3].

Сущность финансового рынка услуг, состоит в том, что он отражает конкретные формы организации движения финансовых ресурсов посредством финансово — кредитного механизма (в части его институтов) между субъектами хозяйствования и не имеет вещественной формы, поскольку его субстанцией на рынке финансовых услуг являются право — имущественные отношения. Структура финансового рынка услуг представлена на рисунке 1.

В основном понимании рынок финансовых услуг — это совокупность отношений продавец-покупатель, осуществляемых через финансовую услугу как сферу хозяйственной деятельности, где финансовые услуги изначально производятся для обмена или купли-продажи.

В данной структуре рынок банковских услуг соответствует кредитному рынку валютному рынку, рынку драгметаллов, рынку инвестиционных услуг — фондовый



Рис. 1 Структура рынка финансовых услуг

рынок. Отдельно выделяются рынок страховых услуг, и рынок инвестиционных услуг.

Главная функция финансового рынка состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал. А представленные функции рынка финансовых услуг отражают конкретные формы организации движения финансовых ресурсов посредством финансово-кредитного механизма между субъектами хозяйствования. Обобщая сказанное, следует отметить, что движущей силой этого механизма является оказание финансовых услуг, с помощью различных финансовых институтов.

На сегодняшний день доходность рынка финансовых услуг снижается, в частности это касается дохода российских банков. Причинами того являются:

- а) Рост операционных затрат, которые растут доходов
- б) Усиление конкуренции
- в) Зависимость от торгового дохода.

Согласно данным банка России трансграничные переводы из России за рубеж в 2016 году составили \$35,928 млрд увеличившись на 2,3% в годовом выражении. При этом переводы физических лиц из России в страны дальнего зарубежья составили \$25,799 млрд в страны СНГ — \$10,129 млрд на сегодняшний день рост оттока капитала растет с каждым годом [6].

Наиболее простая ситуация сохраняется на рынке инвестиционных услуг, которая по своей сути является наиболее либерализованным рынком, как в мировом масштабе, так и в России в частности. Ограничения в данной сфере носят достаточно формальный характер и касается это в основном только сложных видов услуг.

Если рассматривать в целом, то рынок инвестиционных услуг, то на сегодняшний день он остается открытым для иностранного капитала и входит в часть мировой системы. Характер существования рынка инвестиционных услуг создало ситуацию, при которой российские инвестиционные компании возникали как уже часть мировой системы или в процессе работы становились данной частью.

Данной сфере присуще отдельная проблема — необходимость ограничивать движение международного спекулятивного капитала, для того, чтобы предотвратить эффект «финансового цунами» [2]

На сегодняшний день, даже после вступления России в ВТО не изменило в целом ситуации, даже самые крупные банки России на мировом рынке относятся к категории средних. Слабость банковской системы создаёт слабую конкурентоспособность по сравнению с банками развитых стран.

Но вступление России в ВТО обеспечивает долгосрочное развитие системы и возможность изменения ситуации, в том числе и за счет привлечения банковского сектора, как источника инвестирования. В этом случае Россия не должна брать на себя значительные и чрезмерные ответственные вопросы, которые лишили бы ее национальной банковской системы возможной защиты в случае угрозы.

Если рассматривать сектор российского рынка страховых услуг, то он достаточно стабилен и отличается своим стабильным ростом. Регулирование рынка страховых услуг основывается на понимании того, что данный вид услуг является ключевым инструментом в развитии экономики инвестиционных ресурсов. Поэтому очень важно сохранять суверенитет в данной системе.

Одна из важнейших задач государства на сегодняшний день — это препятствие утечке национальных капиталов и сочетании с интеграцией национальных страховых систем.

После вступления в ВТО у России появилась возможность применять любые ограничения в отношении иностранных страховых компаний и капиталов.

Привлечение иностранных страховых компаний на российский рынок имеет стратегическое значение для страны. Необходимо учесть позитивный эффект (повышение качества российских страховых компаний, в следствии умеренной конкуренции). Это послужит созданию сбалансированного и открытого страхового рынка в стране. При благоприятной ситуации российский страховой рынок сможет выйти на современный мировой уровень и составить конкуренцию успешным странам Европы. Кроме того, сферой абсолютного доминирования российских страховых компаний должен быть являющийся частью национальной системы страховой защиты рынок обязательного личного страхования.

При соблюдении данных условий российский страховой рынок будет иметь прирост ВВП на 0,3–0,4%.

Правительство РФ в перспективе утвердило Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1]

В которой в качестве перспективы развития рассматривается развитие рынка финансовых услуг. В том числе функционирование огромной системы МФЦ (международный финансовый центр). Данная система служит неотъемлемой частью перехода России к инновационному социально ориентированному типу экономического развития.

На сегодняшний день современное развитие российского рынка услуг требуют конкретных шагов:

- обеспечение прогнозируемости политических процессов;
- обеспечение стабильности и макрофинансовой устойчивости;
- налогового и прочего стимулирования;
- развитие законодательной и нормативной базы, усовершенствование и модификация;
- развитие МСФО в стране;
- развитие финансовой грамотности среди населения страны, в том числе переобучение;
- ликвидация административных барьеров для бизнеса;
- понижение коррупционного уровня;
- введение ответственности за нарушения этого законодательства и за нарушение финансовых обязательств;

— развитие адекватного сервиса и инфраструктуры (транспорт, отели);
— повышения уровня информационных коммуникаций;

— определение специализации МФЦ в Москве.

Данные меры помогут выйти на международный уровень развития рынка финансовых услуг и укрепить свои позиции российским компаниям.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Хмелев И. Б. Современное состояние и тенденции развития российского рынка финансовых услуг // ТДР. 2013. № 6.
3. Анисимов А. А. Макроэкономика: учебное пособие /А. А. Анисимов, Н. В. Артемьев, О. Б. Тихонова. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 598с.
4. Шапиро, С. А. Макроэкономика. Основы мировой экономики: учебное пособие [Текст]/ С. А. Шапиро [и др.]. — М. — Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 272с.
5. Бардовский В. П. Экономика: учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. — М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2011. — 672с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Финансовое планирование как важнейшая функция управления предприятием

Блинникова Анастасия Валерьевна, магистрант
Московский университет имени С.Ю. Витте

Статья посвящена рассмотрению актуальной проблемы финансового планирования как основного элемента управления финансами в условиях современной экономики. Определены значение и преимущества планирования в работе организации. Отражены основные функции финансового планирования. Рассмотрены основные модели и методы финансового планирования.

Ключевые слова: планирование, бюджет, финансовое планирование, методы планирования, принципы планирования

Российская экономика в последние годы пережила два абсолютно противоположных подхода к проблеме финансового планирования. До конца 80-х годов XX века считалось, что планирование — основа организации социально-экономической жизни, главный инструмент экономической политики государства. Именно уход от плановых методов организации экономики в России стал одной из причин кризисных явлений в экономике страны в последующие годы. Второй подход заключался в том, что уже к концу 90-х годов XX века на самый высший уровень государственного управления проникает устойчивое понимание о целесообразности использования планирования. Однако, внедрение в практику технологий и методов планирования развитой экономики, которые не адаптировались к условиям российской действительности, часто оказывается неэффективным и затратным мероприятием. Многие аспекты планирования, которые можно было бы применить, оказались неразработанными.

Планирование — это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определение путей их наиболее эффективного достижения [1, с. 200].

Планирование деятельности организации имеет два тесно связанных и взаимообусловленных аспекта: общеэкономический — с точки зрения теории фирмы; управленческий — как функция менеджмента, которая заключается в умении прогнозировать деятельность компании и использовать этот прогноз в целях её развития.

Преимущества планирования следующие [2, с. 518]:

1) планирование обеспечивает использование благоприятных возможностей в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры;

2) в результате планирования проясняются многие возникающие проблемы;

3) планирование стимулирует управленческую деятельность;

4) обеспечивается четкая координация действий между структурными подразделениями предприятия;

5) руководство обеспечивается необходимой информацией;

6) оптимизируется распределение ресурсов.

В ходе финансового планирования каждая организация всесторонне оценивает свое финансовое состояние, определяет возможность увеличения финансовых ресурсов и выявляет направления наиболее эффективного их использования. Финансовое планирование осуществляется на основе анализа информации о финансах хозяйствующего субъекта, получаемой из бухгалтерской, статистической и управленческой отчетности [3, с. 48].

Анализ опыта экономических реформ показал, что эффективность работы предприятия во многом зависит от состояния внутрифирменного планирования. Сложившаяся на предприятиях методология и методика планирования базируется на концепции централизованного народно-хозяйственного планирования [4]. Основные недостатки действующей в наше время системы планирования сводятся к следующему. Предприятия необоснованно отказались от перспективного планирования, мотивируя это неопределенностью условий хозяйствования и динамизмом внешней среды. Хотя опыт показывает, что организации, планирующие свою деятельность, функционируют более успешно, чем организации, свою деятельность не планирующие. В организации, использующей планирование, отмечается увеличение отношения прибыли к объему реализации, расширение сферы деятельности, повышение степени удовлетворенности работой специалистов и рабочих. Но на сегодняшний момент в действующих организациях принимаемые плановые решения охватывают период не более года. В основном же планы разрабатываются на квартал с разбивкой заданий по месяцам. Составляемые планы носят фрагментарный характер, не охватывают необходимых разделов и показателей, что не спо-

собствует целостности и комплексности планирования и снижает эффект от его применения в производственно-хозяйственной деятельности.

Принципы финансового планирования базируются на общих принципах теории планирования в сложных системах [5, с. 75].

1) Принцип единства предполагает, что планирование должно иметь системный характер. Понятие «система» означает совокупность элементов (подразделений); взаимосвязь между ними; наличие единого направления развития элементов, ориентированных на общие цели предприятия. Единое направление плановой деятельности, общность целей всех подразделений становятся возможными в рамках вертикального единства предприятия.

2) Координация планов отдельных подразделений выражается в том, что нельзя планировать деятельность одних подразделений фирмы вне связи с другими; всякие изменения в планах одних структурных единиц должны быть отражены в планах других подразделений. Следовательно, взаимосвязь и одновременность — главные черты координации планирования на предприятии.

3) Принцип участия означает, что каждый специалист фирмы становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемой функции.

4) Принцип непрерывности заключается в том, что процесс планирования должен осуществляться систематически в рамках установленного цикла; разработанные планы должны непрерывно приходить на смену друг другу (план закупок — план производства — план по маркетингу). В то же время неопределенность внешней среды и наличие непредусмотренных изменений внутренней обстановки требуют корректировки и уточнения планов фирмы.

5) Принцип гибкости тесно связан с предыдущим принципом и заключается в придании планам и процессу планирования в целом способности изменяться в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств. Поэтому планы должны содержать так называемые «резервы безопасности» (ресурсов, производственных мощностей и т.д.).

6) Принцип точности предполагает, что планы предприятия должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

В развитие этих общих положений, М. В. Романовский предлагает следующие принципы непосредственно финансового планирования на предприятиях [6, с. 326]:

1) Принцип финансового соотношения сроков («золотое банковское правило») — заключается в том, что получение и использование средств должны происходить в установленные сроки, т.е. капитальные вложения с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет долгосрочных заемных средств.

2) Принцип платежеспособности — планирование денежных средств должно обеспечивать платежеспособность предприятия в любое время года. В данном

случае у предприятия должно быть достаточно ликвидных средств, чтобы обеспечивать погашение краткосрочных обязательств.

3) Принцип рентабельности капиталовложений — для капитальных вложений необходимо выбирать самые дешевые способы финансирования (финансовый лизинг и др.). Заемный капитал выгодно привлекать лишь в том случае, если он повышает рентабельность собственного капитала, т.е. обеспечивается действие эффекта финансового рычага (левериджа).

4) Принцип сбалансированности рисков — особенно рискованные долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств (чистой прибыли и амортизационных отчислений).

5) Принцип приспособления к потребностям рынка — для предприятия важно учитывать конъюнктуру рынка и свою зависимость от предоставления кредитов.

6) Принцип предельной рентабельности — целесообразно выбирать такие капиталовложения, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность.

Планирование финансовых показателей осуществляют с помощью нескольких методов. Методы планирования — это конкретные способы и приемы плановых расчетов. К таким методам относят [2, с. 527]:

- 1) расчетно-аналитический;
- 2) нормативный;
- 3) балансовый;
- 4) оптимизации плановых решений;
- 5) экономико-математическое моделирование.

Расчетно-аналитический метод планирования заключается в том, что на основе достигнутой величины финансовых показателей прогнозируют их уровень на будущий период. Данный метод применяют в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямым способом, а косвенно — на основе изучения их динамики за ряд периодов. При использовании этого метода часто прибегают к экспертным оценкам.

Сущность нормативного метода заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и их источниках. Система норм и нормативов включает следующие нормы и нормативы: федеральные, региональные, местные, отраслевые, нормативы самого предприятия. Федеральные нормативы являются обязательными на всей территории России. К ним относятся: ставки федеральных налогов и сборов; нормы амортизационных отчислений по отдельным группам основных средств; ставки рефинансирования коммерческих банков; тарифы взносов в государственные внебюджетные фонды; минимальная месячная оплата труда; норматив отчислений от чистой прибыли в резервный капитал акционерного общества; минимальный размер уставного капитала для акционерных обществ открытого и закрытого типа и др.

Балансовый метод планирования финансовых показателей состоит в том, что достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Балансовый метод применяют при прогнозировании поступлений и выплат из денежных фондов (накопления и потребления), квартального плана доходов и расходов и др.

Содержание метода оптимизации плановых решений сводится к составлению нескольких вариантов плановых расчетов, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный. При этом можно использовать различные критерии выбора: а) минимум приведенных затрат; б) минимум текущих затрат; в) минимум вложения капитала при наибольшей эффективности его использования; г) минимум времени на оборот капитала; д) максимум приведенной прибыли; е) максимум дохода на рубль вложенного капитала; ж) максимум сохранности финансовых ресурсов.

Метод экономико-математического моделирования в финансовом планировании позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их величину. Данная взаимосвязь выявляется в экономико-математической модели, которая представляет собой точное описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, графиков, таблиц и др.). Модель может базироваться на функциональной и корреляционной связи.

Финансовое планирование на предприятии (или внутрифирменное финансовое планирование) позволяет:

1) наиболее полно отражать и наиболее эффективно обеспечивать осуществление всех форм финансовых отношений предприятия в процессе его предстоящего развития;

2) координировать усилия всех служб и подразделений предприятия, направленные на обеспечение эффективного его развития и повышение его рыночной стоимости;

3) трансформировать стратегические цели развития предприятия в систему конкретных плановых заданий, предусматриваемых к реализации в соответствующем плановом периоде;

4) создавать необходимую нормативную базу внутреннего контроля всех основных аспектов финансовой деятельности предприятия;

5) создавать необходимую информационную базу для всех субъектов финансовых отношений, обеспечивающих внешнее финансирование предприятия.

Таким образом, современное внутрифирменное планирование и управление, основанное на системе бюджетирования, представляет собой целенаправленные, последовательные, а также ограниченные определенными принципами действия, позволяющие разрабатывать сбалансированные и оптимальные планы развития предприятия, увязанные на конечные цели его существования.

Краткий вывод: в условиях рыночной экономики существенно повышается значимость и актуальность финансового планирования. Очевидно, что от должной организации финансового планирования коренным образом зависит благополучие не только одного предприятия, но и всей страны в целом. Наиболее объективное и точное финансовое прогнозирование является залогом успеха внедрения и выполнения принятых методик и управленческих решений. Бизнес не может рассчитывать на процветание, не разрабатывая финансовых планов и не контролируя их выполнение. Поэтому в развитых странах планирование — один из важнейших инструментов регулирования хозяйства.

Литература:

1. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Под ред. Н. В. Колчиной. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 383 с.
2. Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004. 592 с.
3. Акуленко Н. Б. Организация бизнес-планирования на предприятии // Справочник экономиста. 2008. № 11 (77). С. 48
4. Ильин А. И., Сеница Л. М. Планирование на предприятии, Часть 2, — Мн., ООО «Новое знание», 2011
5. Золотарев С. Н. Принципы финансового планирования // Журнал Финансы. 2008. № 3.
6. Романовский М. В. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. М.: Юрайт-Издат, 2006. 543 с.

Пути повышения эффективности использования ресурсов коммерческими банками

Букреева Лилия Михайловна, аспирант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Успешное развитие и эффективное функционирование коммерческого банка невозможно обеспечить без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики, учитывающей выбранные приоритеты дальнейшего роста и улучшения качественных по-

казателей деятельности банка, особенности его клиентов, социально-экономические условия.

Коммерческие банки в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботиться как о количественном, так и качественном улуч-

шении своих депозитов. Они используют для этого разные методы (процентную ставку, различные услуги и льготы вкладчикам). Порядок ведения депозитных операций регламентируется внутренними документами банка. При этом все банки соблюдают несколько основополагающих принципов организации депозитных операций. Они заключаются в следующем:

- депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем;
- депозитные операции должны быть разнообразны и вестись с различными субъектами;
- особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделять срочным вкладам;
- должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными операциями и кредитными операциями по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений;
- организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации своих свободных ресурсов;
- банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов. [2]

Депозитные операции банка сопровождаются рисками, назовем важнейшие из них (рис. 6):

- риск несбалансированной ликвидности: проявляется в процессе массового востребования вкладов клиентами банка (включая массовый досрочный отзыв средств со срочных и сберегательных вкладов), что может иметь серьезные последствия для банка вплоть до его банкротства;
- риск утраченной выгоды: при невозможности для банка в силу разных причин объективного и субъективного характера (например, сложной экономической ситуации на рынке, неблагоприятной конъюнктуры, конкуренции, отсутствия партнерских связей с другими банками, отсутствия положительного имиджа и т.д.) привлечь необходимые суммы средств в депозиты для обеспечения его активных операций (фактически является проявлением риска ликвидности);
- процентный риск: возникает в связи с неблагоприятно складывающейся ситуацией на рынке депозитов (удорожание привлечения ресурсов для банка);

— риск трансформации: проявляется также в виде риска ликвидности и процентного риска и другие. [1]

По пассивным операциям, в частности по депозитам, банки обязаны создавать обязательные резервы.

По средствам на расчетных, текущих и депозитных счетах (кроме депозитов, полученных от других банков), счетах бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов установлены нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России.

Резервные требования устанавливаются в целях ограничения кредитных возможностей банков и поддержания на уровне денежной массы в обращении.

Первоначально отчисления в централизованный фонд осуществлялись зарубежными банками на добровольной основе в качестве страхового резерва. Начиная с 30-х годов XX в. резервные требования стали устанавливаться в официальном порядке и использоваться как ликвидные резервы для обеспечения обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов, а также в качестве инструмента, используемого Центральным банком для регулирования денежной массы в стране.

В настоящее время все кредитные учреждения обязаны иметь минимальные резервы либо в форме наличных денег в кассе банков, либо в виде депозитов в центральном банке, либо в иных высоколиквидных формах, определяемых центральным банком. Норматив резервных требований представляет собой установленное законом или Центральным банком процентное отношение суммы обязательных резервов к остаткам средств на пассивных счетах (либо их приращению) или же на активных счетах (в зависимости от кредитных вложений). Норматив может устанавливаться как ко всей сумме обязательств или ссуд банка, так и к определенной их части, может дифференцироваться в зависимости от сроков привлечения ресурсов, типов банков, доли долгосрочных ссуд в кредитном портфеле и по другим признакам.

Анализ сложившейся практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.



Рис. 1. Виды рисков, сопровождающих депозитные операции банка

К субъективным проблемам относятся такие, как:

- 1) масштабы деятельности и слабая капитальная база российских коммерческих банков;
- 2) отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- 3) недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- 4) отсутствие в большинстве российских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- 5) недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и т.д. [3]

Среди объективных факторов выделяются следующие:

- 1) прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов;
- 2) влияние макроэкономики, воздействие мировых финансовых рынков на состояние российского денежного рынка;
- 3) межбанковская конкуренция;
- 4) состояние денежного и финансового рынка России;
- 5) отсутствие в России правового механизма страхования и защиты банковских вкладов.

Роль Центрального банка РФ в качестве регулирующего органа в последние пять-шесть лет особенно сильно проявилась в вопросах установления ставки рефинансирования и норм обязательного резервирования для коммерческих банков. Изменения ставки рефинансирования не позволяют банку точно прогнозировать и планировать свою деятельность в области управления активами и пассивами на долгосрочную перспективу и делают операции

с долгосрочными пассивами (особенно с фиксированной ставкой) достаточно рискованными.

Отрицательное воздействие на структуру ресурсной базы кредитной организации оказывает растущая зависимость от крупных межбанковских кредитов, поскольку межбанковский кредит не способствует диверсификации рисков по депозитным операциям. [5]

Для совершенствования депозитной политики коммерческого банка необходимо следующее:

- каждый коммерческий банк должен иметь собственную депозитную политику, выработанную с учетом специфики его деятельности и критериев оптимизации этого процесса;
- необходимо расширение круга депозитных счетов юридических и физических лиц сроком «до востребования», что позволит даже в условиях незначительных финансовых накоплений полнее удовлетворять потребности клиентов банка и повысить заинтересованность инвесторов в размещении своих средств на счетах в банке;
- в качестве одного из направлений совершенствования организации депозитных операций возможно использование различных видов счетов для всех категорий вкладчиков и повышение качества их обслуживания;
- индивидуальный подход (стремление банка предоставить клиенту особые льготы);
- создание системы гарантирования банковских вкладов и защиты интересов вкладчиков, что позволит реально повысить надежность банков и их способность выполнять возложенную на банки задачу по преобразованию сбережений граждан в инвестиции, в которых столь остро нуждается российская экономика. [4]

Таковы некоторые возможные пути совершенствования депозитной политики коммерческого банка и повышения ее роли в обеспечении его устойчивости.

Литература:

1. Алексеева, Е.В., Мурадова, С.Ш. Банковское дело. [Текст] / Е. В. Алексеева, С. Ш. Мурадова — М.: Феникс, 2009—241с.
2. Белоглазова, Г.Н., Кроливецкая, Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник. / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. — М.: Высшее образование, 2008. — 422с.
3. Жукова, Е. Ф. Банки и банковские операции [Текст] / Под ред. Е. Ф. Жукова. — М: Банки и биржи ЮНИТИ, 2007. — 536 с.
4. Кузнецова, В.В., Ларина, О. И. Банковское дело. [Текст] / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина — М.: КноРус, 2009
5. Формирование банковских ресурсов. Собственные и привлеченные средства. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://banki-delo.ru/>

Бюджетирование с нулевой базой

Лантюгова Дарья Сергеевна, магистрант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье раскрыто понятие одного из методов составления бюджета — бюджетирования с нулевой базой (ЗББ). Рассмотрены основные этапы, достоинства и недостатки данного метода, а также некоторые заблуждения, связанные с методом бюджетирования с нулевой базой.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджетирование с нулевой базой (ЗББ), традиционный подход к бюджетированию, этапы бюджетирования, планирование, прогнозирование

Zero-Based Budgeting

The article deals with the concept of Zero-Based Budgeting (ZBB). The main stages of ZBB, its advantages and disadvantages, as well as some myths, related to ZBB are analyzed.

Keywords: budgeting, Zero-Based Budgeting (ZBB), traditional method of budgeting, stages of budgeting, planning, forecasting

В условиях современной экономики используемые методы ежегодного составления бюджета уже не являются достаточно актуальными и перестают отвечать требованиям конкурентного рынка. Традиционные методы составления бюджета требуют от руководителей постоянного согласования противоречивых целей, которое отнимает значительное количество времени и далеко не всегда ведет к принятию экономически эффективных решений.

Компаниям остро необходимы новые методы планирования и бюджетирования, которые станут мощным инструментом реализации бизнес стратегии. Новые методы должны быть более гибкими, способными подстроиться под изменяющиеся условия окружающей среды; позволяющие проводить точный и анализ и оценку показателей [6]. Подобные инструменты позволят компаниям своевременно реагировать на изменения потребительского спроса, темпов роста ВВП, процентных ставок и иных показателей.

Процессы планирования, прогнозирования и бюджетирования являются основой для разработки стратегии организации. Главная задача планирования заключается в соотношении доступных ресурсов с целями предприятия в соответствии с общей стратегией, а также оценке ожидаемого эффекта. Задача бюджетирования — составление бюджетов, в которых отражена более подробная информация о направлении расходования средств по статьям, а также количественные показатели. Реализация бюджетов непосредственно связана с реализацией общей стратегии организации. Прогнозирование позволяет определить направления изменения внешней среды и своевременно приспособиться к ним [6].

Если планирование и прогнозирование позволяют получить представление об общей стратегии развития организации, то бюджетирование нацелено на получение

численных данных, позволяющих сделать прогноз более точным.

Большинство организаций применяют традиционный подход к бюджетированию и используют в качестве основы для расчетов данные прошлых периодов. Однако в условиях экономического кризиса даже самые точные бюджеты, составленные традиционным методом, часто оказываются неэффективными из-за резких скачков курсов валют и цен на товары. Именно поэтому появляются новые методы бюджетирования, ориентированные на результат, например, бюджетирование с нулевой базой, Zero-Based Budgeting (далее ЗББ).

Если традиционный метод бюджетирования основан на анализе динамики показателей прошлых периодов и перенесении всех управленческих решений в новый период без изменений, при бюджетировании с нулевой базой фактические значения прошлых бюджетов не учитываются; для каждого периода рассчитываются свои показатели расходов по статьям. Иными словами, метод ЗББ основан на нулевых допущениях относительно развития бизнеса на ближайший год; структура издержек планируется с нуля. В каждом периоде осуществляется отдельное утверждение каждой статьи затрат. Бюджетирование с нулевой базой позволяет выявлять необходимость включения в расчет той или иной статьи затрат, прогнозировать последствия в случае отсутствия/присутствия той или иной статьи затрат в бюджете, разрабатывать альтернативные варианты, а также сравнивать затраты и положительный эффект, полученный от них.

ЗББ включает в себя несколько этапов [5].

Рассмотрим данные этапы более подробно.

Определение объектов бюджетирования и целей

Объектами бюджетирования при ЗББ, как правило, выступают проекты или программы — аналоги центров финансового учета. На первом этапе также назначаются

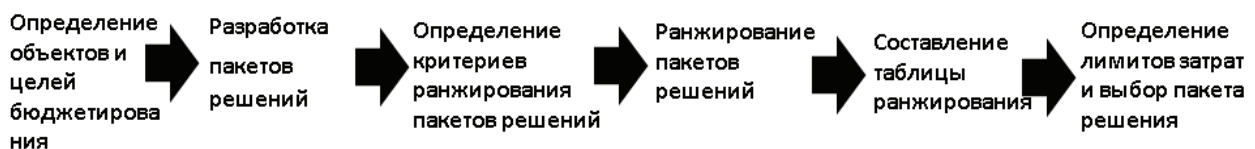


Рис. 1. Этапы ЗББ

руководители проектов и формулируются цели их реализации.

Разработка пакетов решений.

Для каждого проекта разрабатываются альтернативные пакеты решений. Пакет решений представляет собой совокупность бюджетов, разработанных для проекта с их кратким обоснованием. Каждый проект должен иметь как минимум два альтернативных пакета решений [5].

Определение критериев ранжирования пакетов решений.

На данном этапе происходит выявление критериев, по которым в дальнейшем будет выбран наиболее эффективный пакет решений. Среди критериев ранжирования можно выделить: значимость данного пакета решений для достижения стратегических целей организации, влияние данного пакета решений на позиции компании на рынке и т.п. Критерии ранжирования устанавливают приоритеты каждого пакета решений по каждому проекту.

Ранжирование пакетов решений.

Ранжирование пакетов решений позволяет установить приоритетность каждого пакета решений для каждого из проектов, и в дальнейшем разнести их в таблице ранжирования по убыванию приоритета. Ранжирование производит управляющий проектом.

Составление таблицы ранжирования.

В рамках сводной таблицы определяются общие лимиты финансирования проектов. В сводной таблице ранжирования пакеты решений разносятся по уровню приоритетности. Также на данном этапе бюджеты всех проектов предоставляются на утверждение.

Определение лимитов затрат и выбор пакетов решений.

На последнем этапе происходит выбор наилучшего пакета решений для каждого проекта, а также определяются конечные лимиты расходов, исходя из финансовых возможностей компании.

Метод бюджетирования с нулевой базой позволяет своевременно отвергать неэффективные операции и ис-

ключать их из плана, быстро реагировать на внешние изменения, а также эффективно управлять ресурсами, перераспределяя их в нужных направлениях. Данный метод также позволяет исключить ошибки, допущенные в прошлых периодах. Более того, ответственным за составление бюджета сотрудникам приходится обосновывать необходимость каждой статьи затрат в отдельности. Бюджетирование с нуля является видом составления бюджета «снизу вверх», давая больше прав принятия решений исполнителям, а не руководителям, что повышает эффективность деятельности подразделений и мотивацию менеджеров.

Основные достоинства и недостатки метода бюджетирования с нулевой базой описаны в таблице ниже.

Бюджетирование на нулевой основе позволяет строить бюджет с учетом текущей рыночной ситуации и без учета показателей прошлых периодов. Стоит отметить, что пересчитываться должны не только плановая выручка и прибыль, но также планируемая величина необходимых ресурсов и расходов на них [1]. Метод бюджетирования с нуля позволяет создавать операционный бюджет, который сможет наиболее точно отвечать потребностям рынка.

Существуют различные мнения относительно периодичности проведения мониторинга состояния рынка и корректировки бюджета. Если в периоды относительно стабильной экономической ситуации бюджет мог быть актуален в течение года, то в период кризиса наиболее оптимальным является ежемесячное планирование. Тем не менее, большинство компаний ограничиваются ежеквартальным пересмотром данного финансового документа в силу больших трудозатрат.

Ежеквартальный пересмотр прогнозов позволяет не только сравнивать реально достигнутые показатели с плановыми, но и выявлять проблемные зоны, в которых произошло это отклонение, находить причины и разрабатывать мероприятия по корректировке плана [3]. Такой динамический подход к процессу бюджетирования позволяет вовремя реагировать на происходящие изменения.

При пересмотре бюджета также стоит уделять внимание оценкам экспертов и их рыночным прогнозам.

Таблица 1

Достоинства и недостатки ЗББ

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Позволяет оценивать операции с точки зрения эффективности и своевременно устранять неэффективные операции	Требует значительных трудовых и временных затрат; представляет большой объем работы с документацией; требует высокого уровня развитости ИТ технологий
Дает возможность быстро реагировать на изменения во внешней среде	Сложен и не всегда однозначен процесс ранжирования пакетов решений
Может быть использован для различных типов затрат	Включает субъективную оценку сотрудниками статей расходов, что может снизить уровень объективности принятия решения
Подход составления бюджета «снизу-вверх» мотивирует сотрудников, наиболее глубоко вовлекая их в процесс составления и обоснования бюджета	Краткосрочные результаты могут достигаться в ущерб стратегическим целям

Также для расчета объема спроса в планируемом периоде используется проектная методика PERT, позволяющая сгруппировать пессимистичные и оптимистичные оценки специалистов, усреднив их по формуле [2]:

$PERT = (P + 4 \times M + O) / 6$, где P — это пессимистическая оценка, M — реалистическая, а O — оптимистическая.

В силу того, что метод бюджетирования с нулевой базой еще не набрал особую популярность, возникают некоторые заблуждения, связанные с его использованием.

Заблуждение 1: ЗББ — это построение бюджета с нуля.

Реальность: ЗББ — это нечто большее, чем построение бюджета с нуля. Бюджетирование с нулевой базой позволяет выстраивать эффективную систему учета затрат, расчета их стоимости, а также управления издержками. Правильнее говорить, что ЗББ начинается с некоторой отрицательной величины [3]. Основываясь на предположении о том, что эффективность процессов в планируемом периоде должна быть повышена, менеджеры ищут пути повышения эффективности, а затем уже переходят непосредственно к финансовому планированию и разработке бюджета.

Заблуждение 2: ЗББ предполагает снижение расходов до минимума.

Реальность: ЗББ предполагает снижение затрат до того уровня, которые являются оптимальным для организации с учетом стоящих перед ней целей и задач, как краткосрочных так и долгосрочных. Так, например, компания Mondelez International, применяя ЗББ, смогла сэкономить 350 миллионов долларов на расходах в 2014 году. К 2016 году операционная маржа производителя возросла на 4 пункта, до 16% [4]. Экономия на расходах и рост маржи позволили компании инвестировать в развивающиеся рынки: были открыты новые заводы в Индии, а также расширено производство в США, Венгрии и Турции.

Заблуждение 3: ЗББ ограничивает развитие бизнеса, заставляя менеджмент концентрироваться только на данном методе.

Реальность: Метод бюджетирования с нуля может быть реализован основной рабочей группой организации в течение 4–10 месяцев [7]. Метод ЗББ может быть внедрен в основную финансовую стратегию организации, а также требует от сотрудников только частичной занятости в проекте. ЗББ помогает бизнесу развиваться путем систематического сокращения расходов. Свободные сред-

ства впоследствии могут быть использованы для развития новых отраслей бизнеса.

Заблуждение 4: ЗББ подходит только для учета общих, административных и продажных затрат.

Реальность: ЗББ может применяться при планировании и учете абсолютно любых типов затрат, включая капитальные затраты, общие и административные, маркетинговые и затраты на дистрибуцию. Однако стоит отметить, что при использовании данного метода для расчета переменных затрат, например, себестоимости продукции, бюджеты все же должны быть количественно связаны в ежемесячных отчетах.

Заблуждение 5: ЗББ не подходит для компаний, ориентированных на рост и развитие.

Реальность: ЗББ активно используется развивающимися компаниями в целях перераспределения затрат из непродуктивных областей в более эффективные.

Исследования, проведенные McKinsey в 2014 году, показали, что при правильной имплементации данный метод позволяет снизить общие издержки, административные, и издержки на продажу продукции в среднем на 10% — 25% менее чем за полгода [7].

Интересно отметить, что метод ЗББ часто используется компаниями после проведения сделок слияния и поглощения. Подобный метод бюджетирования позволяет наиболее эффективно перераспределить ресурсы в пользу наиболее прибыльных отраслей нового бизнеса.

Крупные транснациональные компании уже начали внедрять данный метод бюджетирования. Так, например, один из лидеров рынка FMCG, «Unilever», сокращая расходы по всем направлениям деятельности, в 2016 году перешел к составлению бюджета на нулевой базе. Нулевая база будет применяться к общепроизводственным и маркетинговым расходам. Данный метод бюджетирования уже был опробован компанией на рынке Таиланда в 2015 году и позволил снизить общие затраты на 2%. Методом бюджетирования с нулевой базой также пользуется и холдинг «KraftHeinz».

В России метод бюджетирования с нуля пока что еще не набрал популярность, так как уровень российского менеджмента ниже минимально допустимых международных стандартов. Тем не менее, учитывая тот факт, что крупные мировые компании начинают уделять все больше внимания методам, ориентированным на результат, бюджетирование с нулевой базой имеет высокий потенциал к развитию в будущем.

Литература:

1. Робинсон Марк [Robinson Mark] Бюджетирование, ориентированное на результат: учебное пособие Clear, 2011.
2. Конев А. «Кризисное» бюджетирование // Федеральное агентство финансовой информации [Электронный ресурс] URL: <http://www.ipnoui.ru/print/005691/>
3. Паркинсон Джон [Parkinson John] Бюджетирование с нуля — как это делается // GAAP.RU. 2015 [Электронный ресурс] URL: http://gaap.ru/articles/Byudzhethirovanie_s_nulya_kak_eto_delaetsya/
4. Тиммерманс Крис [Timmermans Kris] Бюджетирование «с нуля»: уже больше чем просто антикризисный инструмент // GAAP.RU. 2015 [Электронный ресурс] URL: http://gaap.ru/articles/Byudzhethirovanie_s_nulya_uzhe_bolshe_chem_prosto_antikrizisnyy_instrument/

5. Хруцкий В. Е. Бюджетирование на нулевой основе. 2009.
6. Renita Wolf Broken budgets? // Strategic Finance. 2015.
7. Shaun Callaghan, Kyle Hawke, Carey Mignerey Five myths (and realities) about zero-based budgeting // McKinsey. 2014 [Электронный ресурс] URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-myths-and-realities-about-zero-based-budgeting>

Значение дополнительных выплат денежного довольствия военнослужащим «За классную квалификацию» и «Особые достижения в службе» для стимулирования военной деятельности

Уразбахтин Юрий Галиевич, доцент, старший преподаватель
Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская область)

Военная служба — это особый вид федеральной государственной службы, исполняемой гражданами в Вооруженных Силах Российской Федерации, а также в других государственных органах исполнительной власти, в которых предусмотрена военная служба.

Начатые в 2008 году и продолжающиеся в настоящее время военные преобразования стали наиболее кардинальной трансформацией вооруженных сил страны с момента создания Красной Армии. Данная проблематика вызывает серьезный интерес в российском обществе, особенно актуальной является проблема оплаты воинского труда.

Воинский труд, представляющий в условиях современного общества специфическую разновидность и составную часть общественного продукта, подлежит вознаграждению. Это вознаграждение осуществляется в виде выплаты определенной суммы денег или, как принято называть, денежного довольствия, и путем выдачи натуральных видов довольствия. Денежное довольствие как экономическая категория выражает экономические отношения между обществом в целом и военнослужащими по поводу распределения части произведенного продукта. Денежное довольствие по своей экономической сущности, назначению и принципам построения равнозначно заработной плате, так как у них общий экономический источник, общее назначение — обеспечение жизнедеятельности человека, единый принцип построения — в зависимости от количества и качества труда. Однако денежное довольствие имеет и свои специфические особенности по сравнению с заработной платой. [1]

Денежное довольствие в соответствии с порядком обеспечения денежным довольствием военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации объявленной приказом МО РФ от 30 декабря 2011 г. № 2700 состоит из оклада в соответствии с присвоенным воинским званием и месячного оклада в соответствии с занимаемой воинской должностью, которые составляют оклад месячного денежного содержания военнослужащих и из ежемесячных и иных дополнительных выплат. [3]

В системе денежного довольствия существенное место занимают выплаты стимулирующего характера. Их размеры в рамках одной воинской должности поставлены в зависимость от профессионального мастерства военнослужащего, сложности и важности решаемых задач, добросовестного отношения к выполнению своих обязанностей и других условий, способствующих качественному исполнению служебных обязанностей.

Под профессиональным мастерством понимается высокий уровень военно-профессиональной компетентности военнослужащего обеспечивающее гарантированное и эффективное выполнение боевой задачи и обязанностей по несению военной службы.

Военнослужащий, обладающий высоким воинским мастерством, стабильно и качественно выполняющий свои функциональные обязанности в различных условиях, проявляя при этом инициативу, творчество и самоотверженность, имея высокую физическую подготовку, заслуживает соответствующего денежного вознаграждения.

Составными частями профессионального мастерства являются:

- профессиональные знания и навыки по своей специальности;
- высокий уровень физподготовки и другое;

Повышение квалификации военнослужащими — важная составляющая боевой готовности частей и подразделений. Материальным стимулом в этом случае выступают увеличения, надбавки и вознаграждения за квалификацию, за особые достижения в службе за высокий уровень физической подготовки. Их применение вполне правомерно, так как они обеспечивают компенсацию в денежном довольствии относительно устойчивых характеристик профессионально-квалификационного уровня и морально-деловых качеств военнослужащих. [2]

Профессиональные знания и навыки по специальности оцениваются классной квалификацией присвоенной в установленном порядке. Военнослужащим, занимающим воинские должности по которым может присваиваться классная квалификация, выплачивается ежеме-

сячная надбавка за классную квалификацию в следующих размерах к окладу по воинской должности:

- 1) 5 процентов — за третий класс;
- 2) 10 процентов — за второй класс;
- 3) 20 процентов — за первый класс;
- 4) 30 процентов — за класс мастера.

Классная квалификация является показателем, характеризующим профессиональный уровень военнослужащего в соответствии с замещаемой воинской должностью (имеющейся специальностью), и присваивается по результатам проведенных испытаний.

В ходе испытаний проверяется профессиональный уровень военнослужащего в соответствии с замещаемой воинской должностью (имеющейся специальностью) и соответствие военнослужащих квалификационным требованиям.

При проведении испытаний проверяется уровень профессиональных знаний (теоретическая часть), необходимых для исполнения обязанностей по воинским должностям, и профессиональных навыков (практическая часть) военнослужащих в соответствии с замещаемой должностью (имеющейся специальностью).

В теоретическую часть включаются вопросы по тематике программ боевой, профессионально-должностной, должностной, командирской (специальной) подготовки.

В практическую часть испытания включается проверка практических умений и навыков военнослужащего в выполнении упражнений, нормативов, а также учитываются оценки по физической подготовке полученные на итоговых проверках.

Испытания проводятся в ходе инспекторской, итоговой (контрольной) проверки.

Надбавка выплачивается со дня подписания приказа о присвоении военнослужащим класса квалификации до дня окончания срока действия классной квалификации. [2]

Военнослужащий обязан знать и соблюдать в повседневной деятельности требования безопасности военной службы. Он должен заботиться о сохранении своего здоровья, ежедневно заниматься закаливанием, физической подготовкой и спортом.

Уровень физической подготовки военнослужащего оценивается по квалификационному уровню, определенному в соответствии с наставлением по физической подготовке.

Военнослужащим за квалификационный уровень физической подготовленности, выполнение (подтверждение) спортивных разрядов по военно-прикладным видам спорта и наличие спортивных званий по любому виду спорта выплачивается ежемесячная надбавка в следующих размерах:

- выполнившим (подтвердившим) второй квалификационный уровень физической подготовленности — 15% оклада по воинской должности;
- выполнившим (подтвердившим) первый квалификационный уровень физической подготовленности — 30% оклада по воинской должности;

— выполнившим (подтвердившим) высший квалификационный уровень физической подготовленности — 70% оклада по воинской должности.

Доплаты за физическую подготовку назначаются не только по итогам присвоения квалифицированных уровней. Существует дополнительная надбавка для рядового, сержантского и офицерского состава, который добивается успехов в спорте. В частности, для военнослужащих, которые получают спортивные разряды, положены следующие ежемесячные поощрения (в процентах от должностного оклада):

— обладатели первого спортивного разряда по военно-прикладному виду спорта получают дополнительную выплату, которая составляет 80%;

— кандидаты в мастера спорта по определенным спортивным дисциплинам получают надбавку к заработной плате, равную 90%;

— 100% от должностного оклада положено военным, которым удалось добиться звания мастера спорта (МС), заслуженного МС или МС международного класса.

Министерством обороны РФ были разработаны и приняты специальные критерии оценки, которые состоят из определенного количества баллов. Все они назначаются за выполнение определенных упражнений при условии, что военнослужащий выполняет минимальный порог по каждому из них. Была принята специальная таблица наименьших критериев, при выполнении которых выставляется определенная оценка, которая может составлять от трех до пяти. По их итогам в конце и выставляется общий уровень квалификации. Требования могут различаться, в зависимости от:

— пола, возраста, категории военных.

Существующая система 5-ти бальной оценки претерпела основательные изменения, будучи дополненной несколькими градациями, характеризующими достижение высоких спортивных результатов. Прогрессивная шкала оценки прибавки к жалованию стимулирует выход из массы «серых» середнячков к оценкам «хорошо» и «отлично». По свежим данным доплату за высокий уровень физической подготовки получают приблизительно 14% от общего числа военнослужащих. По прогнозам требования для получения супернадбавок в состоянии будут выполнять не более 1000 военных спортсменов. Для этого им придется продемонстрировать свое спортивное мастерство, достигнув нормативов первого спортивного разряда и выше, а также стараться удерживать этот высокий уровень подготовки. Это возможно только военнослужащими постоянно занимающихся спортом на профессиональной основе в Спортивных клубах армии, спортивных ротах округов.

Нельзя применять единый стандарт для всех, нормативы ФИЗО должны быть дифференцированы в зависимости от ранга должностей и военной специальности. Программы подготовки, перечень упражнений и нормативы должны иметь некоторые различия в зависимости от воинской специальности. Требования к специальности

десантника во многом отличается от требований предъявляемым к танкистам, летчикам, ракетчикам или морякам и обязательно должны учитываться индивидуальные особенности профессии. Необходимо разработать отдельные требования для каждой военной специальности.

Молодость имеет преимущество над опытом, в основной своей массе обладателями надбавки за ФИЗО являются молодые офицеры. Ветеранам и даже тем, кому за 30-ть сложно за ними угнаться, тем более получить надбавку за выполнение разрядных нормативов и за высокие спортивные достижения. Возможно, во внедряемой системе военной физической подготовки есть скрытый экономический смысл. Должностные оклады младшего командного состава естественно уступают по своим размерам жалованью их командиров. Определяемые одними и теми же процентами от окладов размеры выплаты старшему лейтенанту будут значительно уступать в размере аналогичной премии полковнику.

Сравним ежемесячную надбавку за третью классную квалификацию — 5% и ежемесячную надбавку за первый уровень физической подготовки — 30% от оклада по воинской должности, военнослужащих стоящих на одинаковых должностях.

Командир взвода 10-й тарифный разряд (20000 руб.) имеет третью классную квалификацию и оценку по фи-

зической подготовке хорошо, другой командир взвода не имеет классной квалификации, но выполняет первый уровень физической подготовки. Получат надбавки в следующих размерах:

— за третью классную квалификацию 20000 руб — 5% 1000 руб.

— за первый уровень физической подготовки 20000 руб — 30% 6000 руб.

Вывод: Стимулирующая надбавка за уровень физической подготовленности стимулирует военнослужащего к систематическому занятию спортом в ущерб боевому мастерству и классному владению боевой техникой. Сила есть ума не надо.

Стимулирование воинского гурда имеет важнейшее значение для привлечения в Вооруженные Силы, формируемые на контрактной основе, гражданских лиц, сохранения имеющихся высококвалифицированных кадров, регулирования продолжительности службы, повышения профессионального мастерства. Поэтому механизмы формирования цены рабочей силы и удовлетворение социально-экономических потребностей военнослужащих должны работать как единая, целостная система, учитывающая, в первую очередь, задачи военного строительства государства, с точки зрения обеспечения его безопасности.

Литература:

1. Мотивационная готовность молодых офицеров к военной службе: учебно-методическое пособие — М.: Военный университет, 2004. — С. 126.
2. Постановление правительства Российской Федерации от 29 декабря 2011 г. № 1198 «О присвоении, изменении и классной квалификации военнослужащих».
3. Федеральный закон от 7 ноября 2011 г. № 306-ФЗ «О денежном довольствии военнослужащих и предоставлении им отдельных выплат».

Совершенствование планирования расходной части бюджета РФ

Царегородцева Галина Юхимовна, кандидат экономических наук, доцент
Вологодский государственный университет

В последние годы в связи с сокращением нефтегазовых доходов бюджета РФ приоритетной задачей бюджетной политики является повышение эффективности использования бюджетных средств. Основа эффективного использования бюджетных ресурсов закладывается уже на стадии планирования расходов бюджета [1].

Прежние механизмы использования бюджетных средств основывались на предоставлении бюджетных средств на основе корректировки (индексации) ассигнований прошлых лет при отсутствии четких критериев и процедур отбора финансируемых направлений и мероприятий в соответствии с приоритетами государственной политики и не давали ожидаемого эффекта. Как показал опыт прежних лет, существенным недостатком плани-

рования бюджетных расходов в РФ являлось то, что отсутствовали четкие формулировки целей и конечных результатов использования бюджетных средств, а также критерии оценки деятельности администраторов бюджетных средств [2].

В целях повышения результативности бюджетных расходов в рамках ограниченности ресурсов требовался иной, более эффективный метод планирования расходов бюджетов.

В 2004 году было принято Постановление Правительства РФ № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов». С принятием указанного постановления начался поэтапный переход от сметного планирования и финансирования расходов к бюджетному

планированию, ориентированному на достижение конечных общественно значимых и измеримых результатов.

В рамках концепции «управления результатами» бюджет формируется исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. Бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям (услугам, видам деятельности), при их планировании основное внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ [2].

В результате совершенствования организации бюджетного процесса в практику бюджетного планирования был введен метод бюджетирования, ориентированного на результат.

Бюджетирование, ориентированное на результат — это система формирования и исполнения бюджета, которая отражает взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами. При этом повышается ответственность и расширяется самостоятельность участников бюджетного процесса в рамках среднесрочных ориентиров.

Важным направлением реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации было совершенствование среднесрочного финансового планирования. Переход на формирование бюджета в режиме скользящей трехлетки на федеральном уровне произошел с 2007 года с принятием закона «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» от 24.07.2007 года № 198-ФЗ, что свидетельствовало о создании механизма среднесрочного бюджетного планирования публично-правовых образований.

Тем не менее, методы бюджетирования, ориентированного на результат, не решили в полном объеме проблемы эффективного использования бюджетных средств.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р была утверждена Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (в дальнейшем Программа). Главная цель Программы — создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций и обеспечению потребностей граждан и общества в государственных (муниципальных) услугах. Для реализации указанной цели в 2010–2012 годах предлагалось внедрение программно-целевых принципов организации деятельности органов исполнительной власти и органов местного самоуправления; применение в полном объеме всех норм бюджетного законодательства в части формирования 3-летнего бюджета; переход к утверждению «программного» бюджета [3].

Основой разработки программ является реализация принципа программно-целевого формирования бюджетов, ориентированного на конечный результат. Минэкономразвития России совместно с Минфином России разработаны и утверждены приказом от 26 декабря 2012 г. № 817 Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации.

Внедрение принципов формирования программного бюджета предполагает сохранение и усиление роли существующих инструментов бюджетного планирования: реестра расходных обязательств, адресной инвестиционной программы, обоснований бюджетных ассигнований.

Федеральным законом «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» 07.05.2013 г. № 104-ФЗ был предусмотрен переход к формированию бюджетов в структуре государственных (муниципальных) программ.

Впервые федеральный бюджет на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов был сформирован в структуре утвержденных государственных программ Российской Федерации. Перечень государственных программ Российской Федерации, состоящий из 44 программ, был утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р (с изменениями на 31 января 2017 г.).

Сущность программно-целевого метода состоит в отборе основных целей социально-экономического и научно-технического развития, разработке мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами и эффективном развитии производства. Переход на программный бюджет является важным шагом, однако необходимо также реально оценивать результаты осуществления бюджетных расходов. Поэтому в 2010 году Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 был утвержден Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации.

Важным шагом в совершенствовании планирования расходной части бюджета РФ являлось принятие федерального закона № 83 от 08.05.2010 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» изменившего правовой статус указанных учреждений. С принятием этого закона основными типами государственных, муниципальных учреждений признаются автономные, бюджетные и казенные учреждения. Изменился и порядок планирования и финансирования этих учреждений. Введен новый принцип планирования расходов бюджетов — на основе государственного (муниципального) задания.

Распоряжением Правительства РФ 30 декабря 2013 года № 2593-р была утверждена Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года. Необходимость разработки и принятия указанной Программы связана с тем, что сохраняется ряд нерешенных проблем в области эффективного использования бюджетных средств. В частности отмечается, что отсутствует целостная система стратегического планирования; наблюдается незавершенность формирования и ограниченность практики использования государ-

ственных (муниципальных) программ в качестве основного инструмента для достижения целей государственной (муниципальной) политики и основы для бюджетного планирования; недостаточна действенность механизма среднесрочного бюджетного планирования [4].

При внедрении в практику бюджетного планирования государственных программ деятельность министерств и ведомств будет увязываться с общими приоритетами развития, а также достижениями стратегических целей.

Таким образом, государственные (муниципальные) программы должны стать ключевым механизмом, с помощью которого увязываются стратегическое и бюджетное планирование [4].

В настоящее время еще не сформирована однозначная позиция относительно внедрения программного бюджета на региональном и муниципальном уровнях бюджетной системы РФ. Многие экономисты связывают это с отсутствием методических рекомендаций по раз-

работке и реализации государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ. В современных условиях развитие государственных (муниципальных) программ как основного инструмента планирования и повышения эффективности бюджетных расходов продолжается.

В результате внедрения государственных программ на федеральный, региональный и муниципальный уровни возникнет необходимость дальнейшего совершенствования планирования расходов бюджетной системы РФ в части определения механизмов управления рисками государственных программ; срокам проведения оценки эффективности реализации государственных программ Российской Федерации и другим показателям.

Таким образом, проблема совершенствования планирования расходной части бюджета РФ и повышения эффективности бюджетных расходов остается актуальной для всех уровней бюджетной системы РФ.

Литература:

1. Фесик С. В. Внедрение программно-целевого метода в бюджетный процесс Российской Федерации. Вестник Томского государственного университета. 2014. № 383. С. 170–175.
2. Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» // <http://www.consultant.ru/>
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р по утверждению Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года // <http://www.consultant.ru/>
4. Распоряжение Правительства РФ 30 декабря 2013 года № 2593-р по утверждению Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года // <http://www.consultant.ru/>

Государственный финансовый контроль в России: проблемы и перспективы

Шепелев Данил Романович, студент

Научный руководитель: Криворотова Наталья Федоровна, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В статье рассматривается сущность и задачи государственного финансового контроля, затрагиваются проблемы государственного финансового контроля в России. Анализируется механизм осуществления ГФК на примере деятельности Счетной палаты, предлагаются основные направления совершенствования государственного финансового контроля в РФ.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовый контроль, финансовая политика, бюджет, Счетная палата РФ

В настоящее время одним из важных аспектов осуществления финансовой и правовой политики является государственный финансовый контроль. Его задача состоит в том, чтобы эффективно распределить и использовать государственные средства, разработать успешную финансовую тактику и стратегию. Также с его помощью происходит контроль соблюдения органами государственной власти, физическими и юридическими лицами требо-

ваний финансового законодательства, проводится бюджетно-финансовый контроль, а также анализ финансового состояния государственных организаций.

В условиях текущей экономической ситуации появилось множество проблем, которые привели к снижению и качеству государственного финансового контроля. Так, в настоящее время в России функционируют разрозненные звенья финансового контроля, в том числе и на высшем уровне,

которые слабо взаимодействуют между собой [5]. Действия контролирующих органов не имеют единого ритма и четкой координации, что приводит к отсутствию общей цели — сохранности, эффективности и целевому расходованию государственных средств, законности и высокой результативности их использования, обеспечению своевременности и полноты формирования ресурсов государства [3].

Механизм осуществления государственного финансового контроля рассмотрим на примере деятельности Счетной палаты РФ за 2014–2015 гг. Счетная палата РФ является единственным конституционным контрольным органом, внешним по отношению к исполнительной власти, осуществляющий от имени общества контроль

за деятельностью власти в сфере распоряжения государственными финансами и имуществом [4].

В таблице 1 представлен анализ основных показателей деятельности Счетной палаты РФ.

По итогам 2015 года Счетная палата проверила более 2 тысяч объектов во всех субъектах РФ. О результатах контрольных и экспертно-аналитических мероприятий палата информировала Совет Федерации и Государственную Думу РФ, доводила их до сведения руководителей соответствующих органов государственной власти, предприятий, учреждений, организаций. При этом особо важные результаты контрольных и экспертно-аналитических мероприятий докладывались главе государства [2].

Таблица 1

Основные показатели деятельности Счетной палаты РФ за 2014–2015 гг. [10].

Показатель	2015	2014
Проведено контрольных и экспертно-аналитических мероприятий	322	445
из них:		
контрольных мероприятий	244	345
экспертно-аналитических мероприятий	78	96
Количество объектов, охваченных контрольными и экспертно-аналитическими мероприятиями/количество юридических лиц	2594	2483
Проведено контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по поручениям, обращениям и запросам	93	114
из них на основании:		
постановлений и поручений Совета Федерации, обращений и запросов комитетов, комиссий и членов Совета Федерации	24	22
постановлений и поручений Государственной Думы, обращений и запросов комитетов, комиссий и депутатов Государственной Думы	50	29
Всего выявлено нарушений в ходе осуществления внешнего государственного аудита (контроля), млрд рублей/количество	516,5/3445	524,5/2587
Обеспечен возврат средств в федеральный бюджет и бюджет Союзного государства, млн рублей	10317,0	1034,7
из них:		
в ходе проведения контрольных мероприятий	29,8	468,6
по завершении контрольных мероприятий, по результатам рассмотрения представлений Счетной палаты	10287,2	566,1
Количество участников бюджетного процесса, в отношении которых Минфином России применены меры бюджетного принуждения на основании уведомлений Счетной палаты	22	25
сокращены лимиты бюджетных обязательств, по результатам рассмотрения уведомлений Счетной палаты о применении мер бюджетного принуждения, млн рублей	1093,4	213,2
Проведено заседаний Коллегии Счетной палаты	65	65
Количество заключений, подготовленных по результатам проведения экспертиз проектов законодательных и иных нормативных правовых актов	699	559
Всего следственными органами возбуждено уголовных дел по материалам контрольной деятельности Счетной палаты	40	24
Штатная численность сотрудников Счетной палаты в том числе:	1232	1263

В 2015 году Президент Российской Федерации был проинформирован о результатах многих контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, среди них:

- мониторинг реализации плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году;
- проверка деятельности Федерального космического агентства, осуществляемой в целях международного сотрудничества;
- проверка целевого и эффективного расходования средств, направляемых на развитие Керченской паромной переправы между портами Кавказ и Керчь;
- проверка целевого и эффективного использования бюджетных средств, направленных на подготовку к проведению в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу;
- анализ реализации в 2014–2016 годах Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года и оценка основных направлений развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации;

Следует отметить, что общая сумма выявленных нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетной системы в 2015 году составила 516,5 млрд рублей (524,5 млрд рублей в 2014 году). В 2015 году Счетной палатой обеспечен возврат в федеральный бюджет более 10 млрд рублей (в 2014 году — 977 млн рублей).

При осуществлении контрольной деятельности Счетная палата принимает различные меры, которые направлены на устранение нарушений федеральных законов и иных нормативных правовых актов, затрагивающих интересы не только государственных структур, но и иных участников бюджетного процесса [6].

Итоги деятельности Счетной палаты в 2014–2015 годах свидетельствуют о том, что ее работа по выявлению потерь финансовых ресурсов государства, возврату незаконно израсходованных средств и подготовке предложений по устранению причин существующих недостатков эффективна. Это означает, что сегодня Счетная палата РФ стала важнейшим инструментом осуществления аудита обществом своего государства.

Роль государственного финансового контроля в современных непростых экономических условиях трудно переоценить. Поэтому важное значение приобретает необходимость его совершенствования. Рассмотрим основные направления, по которым должна осуществляться трансформация государственного финансового контроля [1].

Во-первых, необходимо составить единую концепцию государственного финансового контроля в России, определяющая систему органов, которая будет осуществлять финансовый контроль, и устанавливающая четкие единые правовые основы осуществления государственного финансового контроля в России. В связи с этим важно разработать научные и методические основы для оценки деятельности органов государственного финансового контроля.

Во-вторых, важным аспектом совершенствования государственного финансового контроля в РФ может стать разработка национальных российских стандартов ГФК. Данные стандарты должны базироваться на конкретном описании отчетных рабочих документов, куда также будет включаться перечень всех нарушений и отклонений от действующих нормативных актов [9]. Там должны предлагаться все возможные решения, которые принимает контролер по итогам проверки. Всё это позволит установить единые нормы и правила осуществления контроля.

Стандарты должны быть разработаны по отдельности для каждого контрольного органа, который осуществляет какой-либо вид контроля и который функционирует в определенном регионе. Разработанными стандартами должны быть определены вопросы, подлежащие обязательной проверке. К примеру, для проведения ревизии компании (любой формы собственности), работающая с государственными бюджетными средствами, обязательный анализ должен проводиться по следующим показателям:

- Структура капитала компании;
- Бизнес-планирование в компании;
- Анализ финансовых результатов деятельности компании за последние три-четыре года;
- Размер привлечения внешних финансовых ресурсов;
- Объем капитала компании, вложенный в основные средства;
- Анализ системы бюджетирования;
- Статистика использования оборотных средств компании;
- Анализ безналичных расчетов и кассовых операций.

Данные показатели должны отвечать определенным параметрам, которые предметно будут расписываться стандартом. Разработка национальной системы стандартов государственного финансового контроля приведет к повышению качества контроля и разграничению прав и обязанностей контролирующих органов.

В настоящее время в России отсутствует орган, обладающий статусом высшего контрольного органа. В связи с этим необходимо четко определить статус органов государственного финансового контроля по отношению к органам аудиторского контроля, при этом важно, чтобы законом был закреплен их приоритет в вопросах методологии финансового контроля [8].

Для успешного решения задач, стоящих перед государственным финансовым контролем, необходима его четкая классификация и систематизация. Классификация государственного финансового контроля необходима при разработке законодательных и нормативных актов для того, чтобы определить структуру и состав контролирующих органов, а также чтобы разработать задачи и функции органов финансового контроля. Систематизация государственного контроля необходима для повышения эффективности финансового контроля и распределения объектов контроля между субъектами [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня органы государственной власти Российской Федерации должны уделять серьезное внимание вопросам совершенствования системы государственного финансового контроля, т.к. наличие развитой системы контроля является обязательным условием эффективного функци-

онирования экономики и финансовой системы страны. Это, в свою очередь, приведет к повышению эффективности контрольных мероприятий, улучшению общей социальной и экономической ситуации в стране, снижению количества правонарушений в финансово-хозяйственной деятельности страны.

Литература:

1. Григорьев, Е. К. Государственный финансовый контроль и пути его совершенствования / Е. К. Григорьев. — М.: Лаборатория книги, 2013. — 118 с.
2. Туманян Ю. Р. Экономические основы НТП в аспекте теории интересов / Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2003. № S12. С. 56–64.
3. Туманян Ю. Р. Проблемы перехода российской экономики к инновационной модели развития / В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития современной России материалы V Международной очной научно-практической конференции. Ответственный редактор — Р. Р. Мукучан. 2015. С. 152–157.
4. Туманян Ю. Р. Экономические отношения в эпоху иновационной экономики / Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 2 (22). С. 6–11.
5. Криворотова Н. Ф. Роль совместных предприятий в повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики / В сборнике: Академическая наука — проблемы и достижения Материалы X международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Научно-издательский центр «Академический». 2016. С. 180–182.
6. Криворотова Н. Ф. Формы и инструменты внешнего воздействия на экономику как составляющие механизма государственного регулирования экспорта / В сборнике: Современные проблемы развития национальной экономики Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. 2016. С. 80–84.
7. Криворотова Н. Ф. Региональный аспект функционирования механизма привлечения иностранных инвестиций / Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2016. № 32–2. С. 110–114.
8. Криворотова Н. Ф. Мировая экономика / Курс лекций для направлений подготовки бакалавриата 080100.62 «Экономика» / Ставрополь, 2015.
9. Криворотова Н. Ф. Микроэкономика Учебное пособие (практикум) / Ставрополь, 2014.
10. Счетная палата РФ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ach.gov.ru/> (Дата обращения: 04.03.2017).

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Анализ устойчивости финансового состояния предприятия с учетом воздействия внешних и внутренних факторов

Кравченко Анна Ивановна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет (Республика Крым)

Современный анализ финансовой устойчивости постоянно изменяется под воздействием растущего влияния внешней среды на условия функционирования предприятий. В частности, меняется его целевая направленность: контрольная функция отступает на второй план и основной упор делается на выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Под влиянием изменения экономических условий и перемен в бухгалтерском учете, связанных с его реформированием в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), меняются информационная база и содержание анализа финансовой устойчивости. Так, современный финансовый анализ основан на совокупном рассмотрении факторов внешней и внутренней среды. В ходе финансового анализа обосновывается целесообразность осуществления конкретных хозяйственных, инвестиционных и финансовых решений, устанавливается степень их соответствия целям развития предприятия.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое состояние предприятия.

Современный анализ финансового состояния основан на совокупном рассмотрении факторов внешней и внутренней среды. В ходе финансового анализа обосновывается целесообразность осуществления конкретных хозяйственных, инвестиционных и финансовых решений, устанавливается степень их соответствия целям развития предприятия.

При оценке финансовой устойчивости предприятия не существует каких-либо нормированных подходов. Владельцы предприятий, менеджеры, финансисты сами определяют критерии анализа финансовой устойчивости предприятия в зависимости от преследуемых целей.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа — оценка финансового состояния и устойчивости организации и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта — это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

Принято выделять два вида финансового анализа — внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится работниками предприятия (финансовыми менеджерами).

Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами).

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Финансовое состояние фирмы является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности фирмы как партнера по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика.

Целью любой организации (фирмы, компании, предприятия) служит такое финансовое состояние, когда происходит эффективное использование ресурсов, когда фирма способна в сроки и полностью ответить по своим обязательствам и т.д.

Финансовая устойчивость фирмы характеризует ее финансовое положение с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы.

На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Применительно к организации финансовая устойчивость в зависимости от факторов, влияющих на нее, может быть:

1. Внутренняя устойчивость — это такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования.

2. Внешняя устойчивость предприятия обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность.

3. Общая устойчивость предприятия — это такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходованием (затратами).

4. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Выбор проблемы обусловлен ее высокой актуальностью, поскольку большинство казахстанских организаций находятся в неустойчивом финансовом состоянии, а поэтому повышение их финансовой устойчивости имеет большое практическое значение.

В настоящее время важной является задача разработки такого механизма функционирования предприятий,

который обеспечивал бы устойчивое поступление доходов и, одновременно, — стабильное и устойчивое финансовое состояние самих коммерческих организаций.

Недостаточная теоретическая разработанность этих вопросов диктует необходимость создания механизма и методов количественного анализа устойчивости коммерческих организаций, прогнозирования последствий воздействия на них внутренних и внешних факторов.

В этой связи разработка теоретических, организационно-правовых и методологических основ оценки устойчивости предприятий, а также прогнозирования результатов воздействия внутренних и внешних факторов на результаты деятельности коммерческих организаций представляет собой важную задачу.

Финансовая устойчивость организации является одним из основных факторов, определяющих стабильность экономического роста в стране. На устойчивость коммерческой организации оказывают влияние внутренние и внешние факторы. Высокая устойчивость повышает инвестиционную привлекательность организаций, улучшает инвестиционный климат в стране. Низкий уровень устойчивости коммерческих организаций может привести к отсутствию у них денежных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности, неплатежеспособности и даже, банкротству.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое состояние предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Литература:

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Барнгольц с. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Дыбаль С. В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2004.
4. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Патров В. В., Быков В. А. Бухгалтерская отчетность организации. М.: МЦФЭР, 2004.

Учет расходов, связанных с процедурой банкротства торговой организации

Поплаухина Татьяна Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент;

Багаев Илья Владимирович, кандидат экономических наук, доцент

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова

В условиях высокой неопределенности внешней среды, когда мировой финансовый кризис, изменения в законодательстве, увеличение налогообложения и другие

факторы могут повлечь за собой негативные последствия, у многих юридических лиц возрастает вероятность наступления кризисных ситуаций. Современная теория эконо-

мических кризисов рассматривает их, с одной стороны, как объективно неизбежный процесс, связанный с длительностью жизненного цикла продукта и жизненного цикла предприятия, с другой стороны, как процесс, стимулирующий совершенствование технологии и управления производством. Кризисы на предприятии могут быть преодолимыми, а могут и привести к банкротству фирмы и последующей ликвидации.

В соответствии с абзацем 2 пункта 2 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Дела о несостоятельности (банкротстве) рассматриваются Арбитражным судом по месту нахождения должника. Должником, согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)», может быть признан как гражданин Российской Федерации, в том числе и индивидуальный предприниматель, так и юридическое лицо. Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают должник, конкурсный кредитор, уполномоченные органы, а также работник, бывший работник должника, имеющие требования о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда. Кредиторы вправе направить заявление о признании должника банкротом только с даты вступления в законную силу решения суда о взыскании денежных средств должника.

Процедура банкротства — это неотъемлемая часть рыночной экономики и во всех странах с развитой или развивающейся рыночной экономикой существует институт банкротства. При этом практика проведения процедуры банкротства показывает, что ведение процедуры банкротства на всех ее этапах влечет за собой немалые издержки, которые покрываются за счет организации банкрота, за счет средств, вырученных от продажи его имущества, и соответственно, уменьшается вероятность удовлетворения требований кредиторов за счет средств должника.

Правом на обращение в Арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладает как сам должник, так и кредитор должника. Однако наличие одного из признаков банкротства, обращение кредитора либо должника с заявлением о признании банкротом в Арбитражный суд и даже возбуждение дела о банкротстве не означает само по себе факта признания должника банкротом. В качестве первого этапа Арбитражный суд, рассматривающий дело о банкротстве вводит в отношении должника процедуру наблюдения и утверждает арбитражного управляющего, в данной процедуре он является временным управляющим. Арбитражный управляющий — ключевая фигура в деле о банкротстве. Именно его Арбитражный суд наделяет полномочиями

наблюдательного, контролирующего органа над должником, и без ведома которого руководство должника не имеет право совершать сколько-нибудь значимые хозяйственные операции. Арбитражный управляющий за проведение процедуры банкротства получает вознаграждение от 15000 рублей до 45000 рублей в месяц, в зависимости от введенной процедуры. Кроме этого, арбитражный управляющий вправе привлекать специалистов для обеспечения своей деятельности — бухгалтера, юриста, оценщика, и так далее. Все эти расходы компенсируются из средств должника. В соответствии со статьей 134 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», вне очереди возмещаются текущие платежи — расходы, которые возникли уже после начала процедуры банкротства, то есть кредиторы должника отодвигаются в конец очереди.

В наблюдении временный управляющий выступает как эксперт, который за период наблюдения — обычно это три или четыре месяца — должен собрать всю необходимую информацию о должнике, его финансовом состоянии, его обязательствах, активах, дать оценку действиям руководства должника, проанализировать сделки за последние три года, предшествующие подаче заявления о признании банкротом, сделать отчет и представить его кредиторам и Арбитражному суду.

Особенностью процедур несостоятельности (банкротства) является необходимость осуществления должником ряда обязательных расходов, не связанных с основной деятельностью: судебные расходы, расходы на опубликование сведений о введении процедур банкротства, расходы по ведению реестра требований кредиторов, вознаграждение арбитражного управляющего и другие расходы. Все эти расходы покрываются за счет имущества должника и возмещаются вне очереди. Если имущества должника не хватит для погашения данных расходов, то непоплаченная часть покрывается за счет средств заявителя, в данном случае конкурсного кредитора.

Ниже приведен пример отражения расходов, связанных с процедурой банкротства торговой организации.

Арбитражным судом была введена процедура наблюдения в связи с обращением в суд кредитора-поставщика в связи с непогашенной задолженностью. По результатам рассмотрения Арбитражным судом обоснованности требования заявителя было возбуждено производство по делу о банкротстве должника. В отношении торговой организации была введена процедура наблюдения, в качестве временного управляющего был назначен арбитражный управляющий. Арбитражный управляющий прошел обучение по программе подготовки арбитражных управляющих, соответствует требованиям, установленным действующим законодательством, а также является членом саморегулируемой организации арбитражных управляющих. Решением Арбитражного суда организация-должник была признана несостоятельной (банкротом) и в отношении которой была введена процедура конкурсного производства. Основные обязанности конкурсного

управляющего состоят в следующем: принять в ведение имущество должника, провести его инвентаризацию; привлечь независимого оценщика для оценки имущества должника; принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника; вести реестр требований кредиторов; исполнять иные обязанности.

Таким образом, при введении процедуры наблюдения производится приблизительный анализ о достатке имущества для погашения реестра кредиторов. Так как организация-должник продолжает функционировать, появляется необходимость отдельно учитывать расходы, связанные с проведением процедуры банкротства. Расходы, связанные с процедурами банкротства в торговой организации учитываются в течение месяца по дебету счета 44 «Расходы на продажу» субсчет 10 «Расходы, свя-

занные с банкротством» и счета 91.2 «Прочие расходы». В конце месяца субсчет 10 «Расходы, связанные с банкротством» счета 44 «Расходы на продажу» закрывается на счет 91.2 «Прочие расходы».

Судебные расходы состоят из государственной пошлины и издержек, связанных с рассмотрением дел о банкротстве должника арбитражным судом. Конкурсный кредитор подал в арбитражный суд заявление о признании торговой организации банкротом. После введения конкурсного производства конкурсный кредитор направил требование о возмещении расходов на оплату госпошлины в размере 2000 рублей, которое было удовлетворено торговой организацией перечислением денежных средств на расчетный счет конкурсного кредитора. В учете торговой организации сделаны записи (таблица 1).

Таблица 1

Отражение в учете судебных расходов

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Начислена государственная пошлина по судебным расходам	76	68.5	2000
Перечислена в бюджет государственная пошлина	68.5	51	2000
Государственная пошлина учтена в составе прочих расходов	91.2	76	2000

Согласно пункту 1 статьи 28 Закона № 127-ФЗ о несостоятельности (банкротстве) сведения по вопросам, связанным с банкротством, в официальном издании, определенном Правительством Российской Федерации. На сегодняшний день это газета «Коммерсантъ». Обязательному опубликованию подлежат сведения о введении наблюдения, признания должника банкротом

и об открытии конкурсного производства, о прекращении производства по делу о банкротстве. Расходы торговой организации на публикацию объявления в газете «Коммерсантъ» о введении процедуры наблюдения составили 21240 рублей, в том числе НДС 3240 рублей. В бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи (таблица 2).

Таблица 2

Отражение в учете расходов, связанных с публикацией сведений о процедуре банкротства

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Перечислены денежные средства на публикацию объявления о банкротстве	76	51	21240
Расходы на публикацию объявления учтена в составе издержек	44.10	76	18000
Учтен НДС по расходам на публикацию объявления	19	76	3240
НДС по расходам на публикацию объявления принят к вычету	68.3	19	3240

Вознаграждение арбитражного управляющего за каждый месяц осуществления им своих полномочий устанавливается в размере, который определен статьей 20.6 Закона № 127-ФЗ о несостоятельности (банкротстве), утверждается арбитражным судом. Предположим, решением арбитражного суда конкурсному управляющему вознаграждение установлено в размере 30000 рублей за месяц исполнения обязанностей. За период процедуры банкротства начислено вознаграждение в сумме 240000 рублей. Вознаграждение выплачено путем перечисления из расчетного счета организации на личный счет арбитражного управляющего. Так как арбитражный управляющий осуществляет управление делами предпри-

ятия-должника, обладая полномочиями его руководителя, то затраты на выплату его вознаграждения следует учитывать в бухгалтерском учете как расходы на управление. В торговой организации это субсчет «Расходы на управление» счета 44 «Расходы на продажу». В бухгалтерском учете сделана следующая запись:

Дебет 44 «Расходы на продажу» субсчет 10 «Расходы на управление» Кредит 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» — 240000 рублей — начислено вознаграждение внешнему управляющему.

Дебет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» Кредит 50 «Касса» — 240000 рублей — выплачено вознаграждение внешнему управляющему.

На вознаграждение арбитражного управляющего не надо начислять страховые взносы и удерживать с него налог на доходы физических лиц. Арбитражный управляющий согласно действующему законодательству, является субъектом профессиональной деятельности, занимающийся частной практикой и обязан самостоятельно вносить обязательные платежи.

Кроме арбитражного управляющего к выполнению судебных действий привлекаются квалифицированные специалисты (эксперты, юристы и т.д.), в связи с этим возникают расходы по выплате им вознаграждения. Предположим, арбитражным управляющим привлечены бухгалтер, юрист, а также арендовано помещение. Ежемесячно сумма выплаты привлеченным организациям составила 50000 рублей. За период проведения процедуры банкротства расходы на привлеченных специалистов составили 400000 рублей, данные суммы не облагаются НДС.

К числу мер по восстановлению платежеспособности должника относится продажа имущества должника. На-

чальная цена продажи устанавливается на основании рыночной стоимости, определенной в соответствии с отчетом независимого оценщика, привлеченного внешним управляющим и действующего на основании договора. Оплата услуг по проведению независимой оценки стоимости имущества осуществляется за счет имущества должника. Оценка движимого имущества должника, балансовая стоимость которого на последнюю отчетную дату составляет менее 100 тысяч рублей, может быть произведена без привлечения независимого оценщика. Расходы на оплату услуг независимого оценщика признаются прочими расходами, связанными с производством и реализацией, и могут быть учтены при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

Для оценки организации как имущественного комплекса конкурсным управляющим заключается договор. Пусть, сумма вознаграждения в соответствии с договором составила 94400 рублей, в том числе НДС 14400 рублей. В бухгалтерском учете сделаны следующие записи (таблица 3).

Таблица 3

Отражение в бухгалтерском учете затрат на привлеченных лиц

Наименование операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Приняты по акту услуги по аренде, бухгалтерским услугам, услуг юриста	44.10	76	400 000
Оплачены услуги	76	51	400 000
Принято по акту выполнение оценочных услуг	44.10	76	80 000
Выделен по счет-фактуре НДС	19	76	14 400
Оплачены услуги оценщика	76	51	94 400
НДС принят к вычету	68.3	19	14 400

Расходы на выплату увольняемым работникам выходного пособия, компенсации за неиспользуемый отпуск — еще одна статья расходов, связанных с процедурой банкротства организации. Увольнение персонала ликвидируемой организации осуществляется на основании приказа ее руководителя. В соответствии со статьей 180 ТК РФ работодатель обязан предупредить работника о предстоящем увольнении в связи с ликвидацией персонально и под расписку не менее чем за два месяца до увольнения. Сведения о предстоящем увольнении передаются в государственную службу занятости населения.

Помимо заработной платы увольняемому работнику выплачивается выходное пособие в размере среднемесячного заработка, а также за увольняемым работником сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше двух месяцев со дня увольнения (за вычетом выходного пособия). Увольняемому работнику выдается справка о доходах физического лица по форме № 2-НДФЛ.

Если увольняемый работник в связи с ликвидацией организации-должника не использовал положенный ему ежегодный отпуск, то ему выплачивается денежная ком-

пенсация. Выходное пособие не облагается налогом на доходы физических лиц и страховыми взносами. С суммы денежной компенсации за неиспользованный отпуск удерживается налог на доходы физических лиц (статья 217 НК РФ), однако страховые взносы не начисляются.

Предположим, работник торговой организации — продавец Власова И.А. уволилась по приказу руководителя с 24 июня 2015 года, не использовав ежегодный отпуск. Размер среднего дневного заработка работника составлял 750 рублей. Сумма компенсации за неиспользованный отпуск $750 \text{ руб.} \times 28 \text{ кал. дн.} = 21000 \text{ руб.}$ Налоговая база с учетом стандартного налогового вычета на ребенка 7 лет $21000 - 1400 = 19600 \text{ руб.}$ Налог на доходы физических лиц $19600 \text{ руб.} \times 13\% = 2548 \text{ руб.}$ В бухгалтерском учете сделаны записи (таблица 4):

Таким образом, расходы, связанные с процедурой банкротства, а именно: судебные расходы, расходы на опубликование сведений о введении процедур банкротства, расходы по ведению реестра требований кредиторов, вознаграждение арбитражного управляющего и другие расходы покрываются за счет организации-банкрота, возмещаются вне очереди, что, соответственно, уменьшает вероятность удовлетворения требований кредиторов за

Таблица 4

Отражение в учете расходов на выплату увольняемым работникам компенсации за неиспользуемый отпуск

Наименование операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Начислена компенсация за неиспользованный отпуск	44.10	70	21000
Начислен НДФЛ	70	68.1	2548
Произведена выплата компенсации	70	50	18452
Затраты, связанные с увольнением, учтены в составе прочих расходов	91.2	44.10	21000

счет средств должника. Более того, если имущества должника не хватит для погашения данных расходов, то оплаченная часть покрывается за счет средств заявителя, в данном случае конкурсного кредитора.

Литература:

1. Конков В. И. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие. — Архангельск: АГТУ, 2007. — 222 с.
2. Курченко Ю. Л., Чебыкина Д. О. Правовые основы проведения процедур банкротства: Учебное пособие. — Томск: кафедра ТУ, ТУСУР, 2012. — 105 с.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Финансовое планирование в страховых компаниях

Азовцева Юлия Николаевна, магистрант;

Романова Любовь Геннадьевна, магистрант

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Ключевые слова: страхование, страховые компании, планирование, виды планирования, стратегия, ОСАГО, моторные виды страхования, внешние факторы, влияние, риски, финансовые ресурсы, анализ

Безусловно, очень трудно переоценить роль и необходимость финансового планирования в любой организации. Страховые компании в данном случае — не исключение.

Финансовое планирование в страховой организации представляет собой комплекс мероприятий по анализу, оценке, прогнозу результатов страховой и финансово-хозяйственной деятельности. В рыночной экономике финансовое планирование становится одной из основных функций управления. Оно обеспечивает сбалансированность использования всех видов ресурсов объекта управления. Рынок очень требователен к качеству оперативного финансового планирования, которое оказывает воздействие на деятельность страховой организации в целом посредством выбора объектов финансирования, использования финансовых средств и способствует рациональному привлечению трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Необходимость составления финансовых планов в страховой компании определяется:

- неопределенностью будущего, поэтому цель плана — определение не точных показателей, а границы возможного варьирования показателей по важнейшим направлениям;
- координирующей ролью плана, наличием детализированных и взаимосвязанных целевых установок;
- оптимизацией экономических последствий, так как любая несогласованность в системе вызывает дополнительные финансовые затраты. [2, с. 214]

Большинство авторов и экономистов финансовое планирование подразделяют на:

1. Долгосрочное (стратегическое) финансовое планирование (определяются ключевые финансовые параметры развития компании, разрабатываются стратегические изменения в движении ее финансовых потоков).

Иными словами, стратегический уровень обеспечивает выработку управленческих решений, направленных

на достижение стратегических целей компании. На основании анализа финансово-хозяйственной деятельности принимаются решения о развитии головной компании, филиалов и территориальных подразделений, сотрудничества с банками, автосалонами, лизинговыми компаниями, о дополнительном наборе и обучении агентов, достаточности штатного состава филиала для выполнения планов и т.п. Стратегическое планирование также предполагает постановку для определенного периода времени стратегических целей, которые должны соответствовать технологии SMART. Если формулирование миссии предполагает довольно широкие заявления, типа «быть лучшими на рынке», то стратегические цели должны быть четко определены и понятны каждому сотруднику.

2. Текущее (тактическое), при котором определяются ключевые финансовые параметры развития компании, разрабатываются стратегические изменения в движении ее финансовых потоков.

Тактический уровень управления обеспечивает решение задач, требующих предварительного анализа информации, подготовленной на первом уровне. Основная задача — тактическое управление деятельностью компании при решении основных функций в сфере страхования и в рамках своей компетенции. На этом уровне большое значение приобретает такая функция управления, как анализ. Объем решаемых задач в сравнении со стратегическим планированием уменьшается, но возрастает их сложность. При этом не всегда удается выработать нужное решение оперативно: требуется дополнительное время на анализ, осмысление, сбор недостающих сведений и т.п.

3. Оперативное, включающее краткосрочные тактические действия — составление и исполнение платежного и налогового календаря, кассового плана на месяц, декаду, неделю.

Оперативный уровень управления обеспечивает решение многократно повторяющихся задач и операций

и быстрое реагирование на изменения входной текущей информации. На этом уровне достаточно велики как объем выполняемых операций, так и динамика принятия управленческих решений. Этот уровень управления называют оперативным из-за необходимости быстрого реагирования на изменение ситуации. На уровне оперативного (операционного) управления большой объем занимают

учетные задачи (учет наличия бланков страховых полисов, заключенных агентом договоров и т.д.).

На рисунке 1 отображены три уровня управления, которые соотнесены с такими факторами, как степень возрастания власти, ответственности, сложности решаемых задач, а также динамика принятия решений по реализации задач (рис. 1).



Рис. 1. Уровни управления и планирования в организации

Алгоритм процесса планирования для разработки финансового плана и стратегий развития в наиболее широком виде представляет собой три этапа:

1. Определение текущей ситуации и ее анализ.

Организация изучает и проводит полномасштабный анализ рынка, анализируются динамика изменений ключевых маркетинговых показателей и ситуации на рынке, оценивается развитие конкурентов, а также возможные прогнозы и перспективы развития. Стандартный инструментарий этого этапа — SWOT-анализ, расчетные аналитические данные по рынку и имеющиеся данные по конкурентам. Задача этапа — определить сильные и слабые стороны филиала, определить свои конкурентные преимущества и возможности ликвидации недостатков, оценить политику конкурентов.

2. Выбор целей.

Задача данного этапа — исследуя возможности и угрозы внешней среды произвести постановку целей на каждом из трех уровней — стратегическом, тактическом и оперативном.

3. Постановка задач на каждом из трех уровней и определение способов достижения цели. Именно на этом этапе происходит детализация целей и задач до оперативного уровня и разрабатываются мероприятия, которые позволят обеспечить достижение стратегических целей.

Следует отметить, что долгосрочное планирование производится лишь в нескольких, крупнейших, страховых компаниях. Подавляющее большинство организаций либо ограничиваются планами на год, либо вовсе не занимаются финансовым планированием деятельности своей Компании в связи с трудоемкостью и сложностью данного процесса. Сложность в планировании страховых компаний заключается в наличии ряда особенностей: велико влияние вероятностных факторов в прогнозировании ре-

зультатов деятельности; ограничена возможность прямого воздействия на факторы, влияющие на финансовые результаты страховой организации; «растянут» процесс реализации страховой услуги во времени и т.п.

На мой взгляд, одним из самых важных и основополагающих этапов в процессе финансового планирования любой страховой компании является первичный анализ рынка, т.е. изучение факторов внешней среды, влияющих на деятельность компаний. Качественный анализ внешней среды позволит хозяйствующему субъекту увидеть возможности для дальнейшего развития, а также определить основные угрозы и риски, с которыми она может столкнуться.

Для примера, проанализируем положение на рынке одной из крупнейших страховых компаний «ИНГОССТРАХ» по статистическим данным, ежеквартально предоставляемым Центральным банком РФ. Так как процесс планирования в большинстве хозяйствующих субъектов начинается в конце третьего — начале четвертого квартала, а данные ЦБ РФ выходят с опозданием, то для анализа мы вынуждены пользоваться данными за первое полугодие 2016 года.

Объем рынка страхования в России по итогам первого полугодия составил 589,7 млрд руб. Сборы страховой компании ИНГОССТРАХ составили 44,6 млрд руб., что обеспечило Компании 3-е место в рэнкинге страховщиков по итогам первого полугодия 2016 года. [4]

При этом структура рынка страхования в целом и структура сборов страховой компании ИНГОССТРАХ заметно отличаются по некоторым видам страхования.

Как видно из представленной таблицы, треть всех сборов **по рынку** (67%) приходится на немоторы, в то время как в структуре портфеля «ИНГОССТРАХ» более половины всех сборов (63%) занимает сумма страховой

Таблица 1

Топ-10 страховых компаний – лидеров по сборам страховой премии

№ п/п	Наименование страховой компании	Премия,	
		1 пол. 2016г., тыс. руб.	Доля рынка
1	СОГАЗ	93 121 183	15,79%
2	РОСГОССТРАХ	63 697 423	10,80%
3	ИНГОССТРАХ	44 597 957	7,56%
4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	41 332 319	7,01%
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	31 025 731	5,26%
6	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	29 231 472	4,96%
7	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	27 605 346	4,68%
8	ВСК	24 947 552	4,23%
9	РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	17 326 837	2,94%
10	СОГЛАСИЕ	15 852 194	2,69%
	ОСТАЛЬНЫЕ	200 972 021	34,08%
		589 710 035	100,00%

Таблица 2

Структура сборов рынка страхования и ИНГОССТРАХ в разрезе по видам

	Структура сборов			
	Рынок		ИНГОССТРАХ	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Жизнь и здоровье	150 247 625	25%	570 799	1%
ОСАГО	113 754 522	19%	13 321 579	30%
Имущество	106 494 567	18%	7 344 631	16%
ДМС	91 224 319	15%	4 741 617	11%
КАСКО	83 139 146	14%	14 665 346	33%
Ответственность	30 702 821	5%	3 709 566	8%
Предп. и фин. риски	14 147 035	2%	244 419	1%
	589 710 035	100%	44 597 957	100%

премии моторных видов страхования. Однако следует учесть, что моторные виды страхования являются наиболее убыточными видами страхования (в особенности ОСАГО), поэтому, на мой взгляд ИНГОССТРАХ должен в предстоящем году направить еще большее усилие для развития именно немоторного сегмента страхования, а также увеличить контроль за ситуацией в страховании автотранспорта, так как на рынке, по-прежнему, происходит борьба с мошенничеством и автоюрисмом. [3, с. 9]

Если рассматривать объемы сборов в разрезе Москвы и Регионов, где наиболее виден перекоп в сторону «моторов», как в Москве и МО, так и в регионах, то мы еще больше убедимся, что Компании необходимо наращивать сборы по немоторным видам (особенно, в регионах, так как количество «токсичных» регионов, в которых наиболее распространена деятельность автоюрисстов, постоянно растет.

Таким образом, даже с помощью самого простого анализа можно увидеть основные проблемы в очень крупных страховых компаниях и направить все усилия на изменение ситуации. Финансовое планирование позволяет взаимоувязать стратегические цели с конкретными финансовыми показателями, определить размер финансовых ресурсов, заложенных в финансовом плане для обеспечения экономических пропорций развития; обеспечить жизнеспособность страховой организации в условиях реальной рыночной конкуренции; получить финансовую поддержку от внешних инвесторов. Необходимость в постоянстве и цикличности процесса планирования объясняется постоянными изменениями внешней среды, на которые страховая компания должна быть способна оперативно реагировать, чтобы не отклоняться от достижения поставленных целей и выполнения соответствующих задач.

Таблица 3

Объемы сборов премий рынка и ИНГОССТРАХ в Москве и регионах

	Москва и Московская область				Регионы			
	Рынок		ИНГОССТРАХ		Рынок		ИНГОССТРАХ	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
ОСАГО	26 936 202	8%	5 817 850	20%	86 818 320	32%	7 503 729	50%
КАСКО	42 099 241	13%	11 098 386	38%	41 039 905	15%	3 566 960	24%
Немоторы	248 477 558	78%	12 585 332	43%	144 338 809	53%	4 025 700	27%
Итого	317 513 001	100%	29 501 568	100%	272 197 034	100%	15 096 389	100%

Литература:

1. Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ред. от 28.11.2015).
2. Никулина Н. Н., Березина С. В. Финансовый менеджмент страховой организации. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 431 с.
3. Азовцева Ю. Н. Автоюристы против страховщиков: кто победит в этой борьбе? // Вопросы экономики и управления. — 2016. — № 3 (5). — С. 9–11.
4. Официальный сайт Банка России / Режим доступа: <http://cbr.ru/>
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» / Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

Значение оценки конкурентоспособности предприятия в современных условиях на примере ООО «Суксунское»

Ермакова Ирина Александровна, студент;

Научный руководитель: Черникова Светлана Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова

В данной статье рассмотрены основные определения конкурентоспособности предприятия. На примере ООО «Суксунское» проведен STEP (PEST)-анализ для определения значения оценки конкурентоспособности в современных условиях.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, STEP (PEST)-анализ, молочный подкомплекс АПК

Смысл конкуренции в бизнесе заключается в обеспечении собственного интереса предприятия, экономического выживания и некой борьбы «всех против всех». Конкуренция — это экономический процесс взаимодействия, а также борьба между действующими на рынке предприятиями и предпринимателями для обеспечения благоприятных возможностей производства и сбыта продукции, удовлетворения различных потребностей потребителей [1, с. 144].

Относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей потребителей, называется конкурентоспособностью предприятия. Именно конкурентоспособность показывает уровень развития данного предприятия в сравнении с уровнем развития предприятия-конкурента [2, с. 326].

Каждое предприятие имеет свои преимущества, которые способствуют его успешному развитию и закре-

плению своих позиций на рынке. Конкурентоспособность можно выявить только при помощи методов сравнения между собой этих предприятий, как в пределах рынка страны, так и в масштабах мирового рынка.

В свою очередь, под конкурентным преимуществом предприятия подразумевается какая-либо эксклюзивная ценность, которой обладает предприятие и которая дает ему превосходство перед конкурентами. Они зависят от эффективности использования различных ресурсов в процессе производства, сбыта и последующего удовлетворения потребностей потребителей [1, с. 145].

Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, условно можно разделить на 2 группы:

К внутренним факторам, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия, относятся: потенциал маркетинговых служб, финансово-экономический, кадровый, экологический потенциал; эффективность рекламы; уро-

вень материально-технического обеспечения; уровень подготовки и разработки производственных процессов; эффективность производственного контроля; уровень технического обслуживания в постпроизводственный период; сервисного, гарантийного обслуживания. То есть к внутренним факторам относятся потенциальные возможности самого предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности.

К внешним факторам относятся: меры государственного воздействия, как экономического характера — амортизационная политика, налоговая, финансово-кредитная политика, система государственного страхования; участие в международном разделении труда, так и административного характера — разработка, совершенствование и реализация законодательных актов; государственная система стандартизации и сертификации продукции; государственный надзор и контроль за соблюдением обязательных требований и стандартов; правовая защита интересов потребителя. То есть все то, что определяет внешние правила деятельности субъекта хозяйствования на региональном или мировом рынке.

Представленные факторы тесно связаны между собой. И оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия, в частности на его конкурентоспособность [1, с. 150].

Для оценки конкурентоспособности предприятия разработано огромное количество методов. Например, SWOT-анализ, STEP (PEST)-анализ, метод сравнительных преимуществ, метод равновесия фирм и отрасли (на базе теории А. Маршалла), метод «профилей» и качества.

Для определения значения оценки конкурентоспособности предприятия необходимо обозначить среду, т.е. рынок, на котором оно действует, и выявить приоритетные направления развития предприятия. STEP-анализ (также обозначается, как PEST-анализ) позволяет выделить социальные, технологические, экономические и по-

литические факторы, которые способствуют, либо препятствуют развитию бизнеса.

Применим STEP-анализ для оценки конкурентоспособности ООО «Суксунское».

ООО «Суксунское» образовалось в сентябре 2009 года путем реорганизации СХПК «Суксунский». ООО «Суксунское» расположено с северо-западной части Суксунского района недалеко от поселка Суксун.

Предприятие производит и реализует сельскохозяйственную продукцию, выполняет работы и услуги. Целью деятельности ООО «Суксунское» является получение прибыли от производства сельскохозяйственной продукции. Миссия предприятия заключается в удовлетворении потребностей покупателей в молочной продукции.

Проведем сравнительный анализ по объему производства молока и молочной продукции Пермского края за 2011–2016 гг. (рис. 1) [4].

В настоящее время рынок молочной продукции представлен следующими предприятиями-производителями: ООО «Маслозавод Нытвенский» (26,74%), ОАО «Кунгурский молочный комбинат» (13,16%), ЗАО «Вемол» (16,06%), ООО «Ашатли» (5,13%), Филиал «Молочный комбинат »Пермский« ОАО компании »Юнимилк — Данон« (36,74%), ООО »Суксунское« (0,5%) — это связано с небольшими объемами производства. На рисунке 2 представлены доли рынка, занимаемые данными предприятиями [3].

Дадим оценку конкурентоспособности ООО «Суксунское» на основе проведения STEP-анализа (таблица 1).

Таким образом, все факторы — экономические, социальные, технологические — взаимосвязаны между собой. Экономические факторы способствуют выявлению ведущих направлений деятельности данного предприятия. Социальные факторы, в свою очередь, отражают реальную ситуацию спроса на молочную продукцию. А технологические факторы способствуют модернизации производства предприятия.



Рис. 1. Объем производства молока и молочной продукции за 2011–2016 гг. в Пермском крае

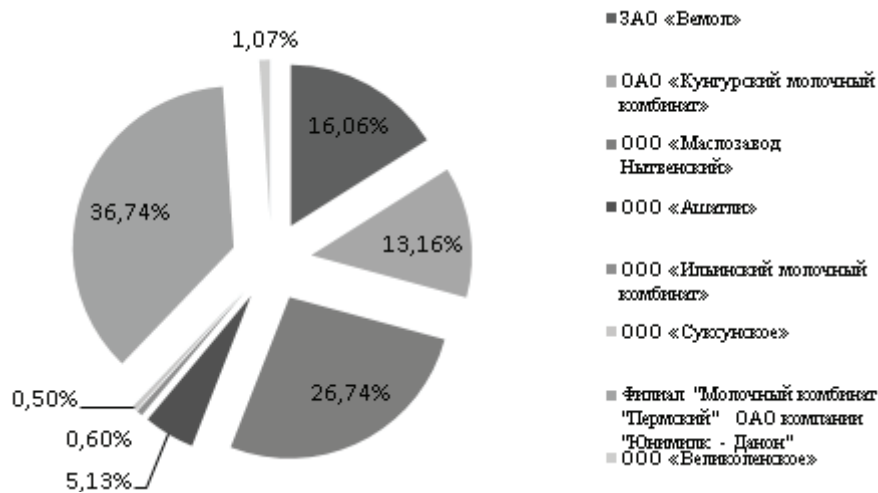


Рис. 2. Доли рынка, занимаемые производителями молочной продукции

Таблица 1

STEP-анализ для предприятия ООО «Суксунское»

Группа факторов	Фактор	Проявление
Экономические факторы	Торговая политика. Затраты на сырье предприятия. Экономический рост. Уровень инфляции.	Колебание закупочных цен на молоко. Прогнозирование увеличения спроса на продукцию, в том числе и на молочную. Повышение цен на продукцию из-за увеличения себестоимости. Достижение соглашения между местной администрацией, производителями продуктов питания первой необходимости и представителями ведущих предприятий торговли областного центра в области ценообразования.
Социальные факторы	Снижение реальных доходов населения.	Изменение структуры «моделей покупки», т.е. смещение спроса в сторону совершения покупок товаров по более низкой цене, в ущерб вопросам качества.
Технологические факторы	НТП в сфере производства.	Появление нового оборудования, новой технологии производства, обработки. Совершенствование технологии обработки, например, усиленная пастеризация и ультрапастеризация, позволит увеличить сроки хранения молочной продукции. Совершенствование холодильного оборудования повысит качество продукции.

Итак, на основе проведенных исследований можно сделать вывод, что конкуренция — это постоянный поиск и создание лучших условий для производителя, продавца и покупателя. Быть конкурентоспособным значит опережать своих соперников-конкурентов в привлека-

тельности производства, сбыта и удовлетворения потребностей потребителей. В современных реалиях своевременная и точная оценка конкурентоспособности предприятия способствует выбору приоритетных направлений развития и стабильной деятельности предприятия.

Литература:

1. Белкин В.Н. Теоретические основы конкурентоспособности предприятий / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина, Л.Б. Владыкина // Экономика региона. — 2015. — № 1. — С. 144–155.
2. Демин С.А. Понятие конкурентоспособности предприятия в современных условиях / С.А. Демин // Вестник Омского университета. — 2013. — № 3. — С. 325–329.
3. Пермьстат. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. — URL: <http://permstat.gks.ru/>.

4. Сельское хозяйство Пермского края. Аналитическая статья, подготовленная специалистами Экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центр» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ab-centre.ru/>.
5. Черникова С. А. Повышение конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса путем реструктуризации учетных систем / С. А. Черникова // Известия Уральского государственного университета. — 2012. — № 4. — С. 97–102.

Принципы формирования системы сбалансированного показателя как инструмента достижения стратегических целей

Исабаева Сымбат Бакытжанкызы, магистрант
Казахстанско-Немецкий университет (г. Алматы)

Проблема оценки степени реализации стратегии является одной из актуальных проблем предприятий. В статье определены основные принципы формирования системы сбалансированных показателей, как инструмента достижения стратегических целей.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, реализация бизнес стратегии, рыночная стоимость предприятия, нематериальные активы

Предприятиям необходимы инструменты для оценки достижения стратегических целей. Руководители используют различные показатели, определяют наиболее эффективные направления развития и осуществляют перераспределения ресурсов. Традиционно большинство систем показателей базируются на бухгалтерских документах, годовом бюджете и оперативном плане компании, что не показывает общую картину достижения стратегических целей. К стандартному набору показателей нужно добавить такие показатели как лояльность клиентов, уровень квалификации и мотивации сотрудников, и другие. Необходимо учесть стратегический аспект в управлении предприятием с помощью включения в систему нефинансовых показателей с относительно высокими весовыми коэффициентами.

Система сбалансированных показателей позволяет привести в стратегическое соответствие все ресурсы компании: сотрудников, подразделения компании, информационные технологии, и сфокусировать их на реализации стратегии.

М. Портер считает, что устойчивое конкурентное преимущество может быть достигнуто с помощью операционной эффективности и стратегического позиционирования. В настоящее время не формулирование стратегии вызывает сложность, а эффективная реализация стратегии. Немногие предприятий реализуют свою стратегию на практике. Исследование в этой области выявили несколько барьеров, препятствующих реализации стратегии:

1. Недостаточное стимулирование на реализацию стратегии. Необходимо придать стимул менеджерам для достижения стратегических целей [1].

2. Непонимание стратегии исполнителями. Нужно сделать стратегию «ясной» для сотрудников [1]. Оцифро-

вать тактические и стратегические цели и довести их до исполнителей в однозначно понимаемой форме.

3. Текущие цели превалируют над стратегическими целями. Важно регулярно выделять время для обсуждения и достижение именно стратегических целей [1].

4. Недостаточная взаимосвязь бюджетирования и стратегического менеджмента. В предприятиях отсутствует связь между бюджетами и стратегией, так как в большинстве предприятий процессы бюджетирования и стратегического планирования разделены [1].

Система сбалансированных показателей служит для контроля и диагностирования состояния бизнес процессов влияющих на принятия управленческих решений и выявления слабых мест на предприятии. Это важно, так как:

1. Высокое «колебание» факторов внешней среды требует:

- постоянного отслеживания изменений во внешней и внутренней среде предприятия;

- повышение гибкости предприятия, то есть скорости реакции на изменения конъюнктуры рынка;

- перемещение приоритетов управленческой деятельности с контроля прошлого на прогнозирование будущего.

2. Усложнение элементов внутренней структуры предприятий требует эффективного механизма их координации.

3. Повышение роли информации как фактора производства требует оперативного информационного обеспечения субъектов управления.

Само по себе формирование системы показателей и диагностирование на её основе состояния изучаемых объектов не влияет на функционирование последних. Основная задача заключается в выработке управленческих решений, направленных на ликвидацию слабых мест и улучшение

бизнес-процессов, а также на устранение отклонений фактических значений показателей от оптимальных.

Формирование системы показателей требует соблюдения некоторых принципов:

Целенаправленность. На этапе целеполагания, предприятием выявляются решения прямой и обратной задачи ситуационного анализа. Аналитики компании, используя значение ряда факторов, прогнозируют значения результирующих показателей. Аналогичной процедурой является нормирование. При данной процедуре исходный нормативный показатель играет роль зависимой переменной, для которой ищется связь с определенными объясняющими независимыми переменными. При проведении исследования могут быть использованы следующие методы: проверка статистических гипотез, регрессионный анализ, планируемый эксперимент, выборочное исследование, вариационные и динамические ряды [2]. Поиск допустимых значений результирующих факторов, зависимый от управленческого воздействия, по заданным значениям результирующих показателей является обратной задачей ситуационного анализа.

Информативность. Параметры бизнес-процессов бывают разными по количеству и качеству предоставляемой информации о состоянии системы предприятия. Таким образом, необходимо отбирать параметры, учитывая их значимость, информативность.

Детализация. Для достижения стратегических целей самой системы осуществляется путем её разложения (детализации) на более частные цели, которые выражаются в виде нормативных (плановых) значений показателей.

Непротиворечивость (согласованность показателей). Можно привести следующий пример согласованности показателей, если рентабельность активов предприятия превышает цену заемного капитала, то увеличение доли заемного капитала в структуре совокупного капитала способствует росту рентабельности собственного капитала (эффект финансового рычага). При этом, это неизбежно повлияет на снижение финансовой устойчивости предприятия. Аналогичным образом, увеличение доли постоянных затрат в структуре себестоимости с одной стороны обеспечивает больший эффект операционного левеверджа (темп роста прибыли превышает темп роста выручки), — с другой приводит к нарастанию производственного риска. Важной проблемой является попытка совместить динамическое развитие (высокую рентабельность активов) с наличием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью [3]. Высокий уровень платежеспособности характерен для предприятий, имеющих либо стабильные и прогнозируемые денежные притоки, либо значительную долю ликвидных активов. В тоже время рентабельность — относительный показатель дохода от операций — требует увеличения доли менее ликвидных активов, выступающих в форме запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской задолженности и прочее, то есть активов, участвующих в операционном цикле.

В целях соблюдения принципа согласованности можно ранжировать показатели по очередности учета при принятии решений в зависимости от целей предприятия. Предотвратить негативный эффект недостижимости сразу всех целевых значений показателей. Это обеспечивается использованием интегрального показателя в виде функции ценности, показывающего степень достижения идеального состояния.

Своевременность и адекватность. Соответствие системы показателей и методики её построения и использования описываемым ею реальным процессам. Периодичность анализа значений показателей должна соответствовать их важности. Свое влияние оказывают такие факторы, как трудность получения информации, время на её поиск, систематизацию и обработку, наконец, стоимость диагностического исследования.

Комплексность. Описание исследуемой системы, с точки зрения поставленной цели, должно охватывать все основные её элементы [4].

Сопоставимость показателей. Для получения объективного представления о развитии предприятия показатели, входящие в систему, должны быть сопоставимыми. Для сопоставимости показателей, показатели должны соответствовать следующим условиям:

- единство состава сравниваемых показателей и единство методик их расчета;
- единство интервалов или моментов времени, для которых рассчитаны показатели;
- единство факторов, повлиявших на величину сравниваемых показателей (качественных, структурных, объемных, ценовых).

К примеру, стоимостные показатели должны приводиться в сопоставимый вид путем корректировки на индекс цен. В то время как относительные показатели (оборотчиваемость, ликвидность, рентабельность, и т.д.) такой корректировки не требуют.

Необходим окончательный отбор показателей, практика использования данной системы при большом количестве показателей может оказаться неэффективной, будет способствовать появлению избыточных данных и замедлению принятия решений. К числу качественных требований к показателям Люти А., Кран А., Кюнг П. относят следующие пункты [5]:

- возможность количественной оценки: если показатель не поддается количественной оценке, он не может быть сопоставлен с предыдущими результатами и степень достижения поставленных целей не может быть точно определена;
- однозначность: показатель считается однозначным, если с его помощью измеряется одно «закрепленное» за ним качество;
- эффективность: данные для показателя должны изыскиваться и обрабатываться с минимальными затратами ресурсов;
- подверженность воздействию: показатель, который не подвержен влиянию со стороны участников процесса, не представляет большой ценности;

— чувствительность: на показатель должны влиять все перемены.

Касательно того, какие именно экономические показатели, и какое их количество должно быть использовано для оценки текущего и желаемого состояния предприятия, часто пишут на страницах экономических журналов, где постоянно идет дискуссия. Их количество показателей может колебаться от пяти до ста [6]. Нортон и Каплан [7] советуют использовать 20–25 ключевых показателей.

При выборе метода прогнозирования целевых значений показателей, следует учитывать, что по мере роста точности прогноза увеличивается и цена метода. Необходимость использования более сложных и дорогостоящих методов в некоторых случаях обоснована, а иногда нет. Выбор того или иного метода прогнозирования должен быть обоснован поставленными целями.

В итоге, сбалансированная система показателей является инструментом управления предприятием и устанавливает связи между блоками управления: стратегией, бюджетированием, управленческим учетом, реинжинирингом бизнес-процессов и мотивацией. Прямых координационных связей между данными блоками фактически нет. Система сбалансированных показателей с помощью мягкой связи через показатели соединяет все блоки. Например, в реализации стратегии в большинстве случаев сотрудники играют основную роль. Сотрудникам должна быть не только понятна стратегия предприятия, они должны быть мотивированы на достижение поставленных целей. Поэтому прозрачная система целей и показателей является хорошей основой для мотивации работников, так как в ходе построения и эксплуатации системы сбалансированных показателей сотрудники узнают стратегические цели предприятия, какие действия они должны предпринимать для достижения этих стратегических целей, и с помощью каких показателей системы осуществляется мотивация.

Литература:

1. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей — шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 328 с.
2. Трояновский В. Н. Статистика в менеджменте. Учебное пособие. — М.: Издательство РДЛ, 2002. — 192 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика Учебник:/ Под ред. Е.С. Стояновой 2-е изд., перер. и доп. — М.: Изд-во Перспектива, 1997. — 574 с.
4. Чернов В. А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 320 с.
5. Люти А., Кран А., Кюнг П. Определение показателей для оценки качества хозяйственных процессов // Проблемы теории и практики управления. — 1998. № 5. с. 101–106
6. Горшков В. Г., Кондратьев К. Я., Лосев КС. Глобальные экономические перспективы. // Вестник РАИ, - 1992, — с. 25–33
7. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 304с.

Связь бюджетирования и стратегии в компаниях слабая. С помощью сбалансированной системы показателей стратегическая информация передается составителям бюджетов. Система сбалансированных показателей помогает определить, на какие ключевые аспекты следует обратить внимание в процессе бюджетирования. Бюджетирование не просто перенос данных прошлых периодов в будущее, а становится более ориентированным на достижение стратегических целей. Сбалансированная система показателей на предприятии применяется для решения следующих стратегических вопросов:

- выбор и оценка новых направлений развития компании;
- ранжирование стратегических целей по приоритетности;
- установление связи стратегических и тактических задач;
- регулирование процессами достижения стратегических целей;
- согласование и распространение стратегических задач до каждого сотрудника;
- установление обратной связи, получение данных для своевременного уточнения формулировки стратегии при необходимости.

Система сбалансированных показателей также оказывает помощь предприятию в решении тактических задач:

- определение текущей ситуации, работы персонала, эффективность бизнес процессов, рентабельность проекта, производство новой продукции, степень лояльности клиентов и поставщиков клиентов;
- налаживание системы мотивации персонала;
- задачи управленческого учета: формирование ассортимента, себестоимость, ценообразование, точка безубыточности.

Улучшение качества продукции производственного процесса

Кобелева Лариса Алексеевна, студент;

Зайдуллина Лилия Камилевна, студент;

Бадыхшанова Рина Маратовна, студент

Научный руководитель: Трутнев Вячеслав Викторович, кандидат экономических наук, доцент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н. Туполева

В статье ставится задача рассмотрения улучшения качества производственного процесса. В результате работы были предложены три этапа, которые повышают конкурентоспособность и помогают увеличить выпуск и качество продукции. Особое внимание обращается на систему Market-in, контроль качества и математическое описание технического процесса.

Ключевые слова: качество продукции, процесс управления качеством, Market-in, принципы управления качеством, ревизия, ОАО «Галичский автокрановый завод»

Improving the quality of production products

Kobeleva Larisa Alekseevna, student;

Zaydullina Lilia Kamilevna, student;

Badykshanova Rina Maratovna, student

Kazan national research technical university of A.N. Tupoleva-Kai

In article the task of consideration of improvement of quality of production is set. In results of work three stages which increase competitiveness have been offered and help to increase release and quality of production. Special attention is paid on the Market system-in, quality control and the mathematical description of technical process.

Keywords: quality of production, process of management of quality, Market-in, the principles of quality management, audit, JSC GalichAutocrane Plant

В научных трудах рассматриваются различные аспекты управления системами качества продукции. К сожалению, остается очень много нерешенных вопросов повышения качества и является актуальной проблемой на сегодняшний день, которые требуют дальнейшего внимания. Для повышения качественной продукции, необходимо использовать основные направления по совершенствованию контроля качества. Качество продукции — это присущее какому-либо объекту свойства и характеристики, определяющее и отличающее его от другого продукта.

В истории при массовом производстве продукции, направленной на улучшение качества в процессе производства появилось такое понятие как управление качеством. Впервые в 1930 году в области управления качеством свои работы выдвинул сотрудник Bell Telephone Laboratories Шуэрт. Он предложил такой метод, как метод статистического контроля качества. Кроме этого большую роль в развитии и становлении науки и практики управления качеством вложил У. Деминг, который считал, что статистический контроль качества является применением статистических методов на всех этапах производства, в большей степени производство товаров, которые необходимы покупателю.

В современное время для каждого предприятия и для каждой отрасли качество является важнейшей частью для повышения конкурентоспособности. Успех предпри-

ятия на рынке зависит от более качественного продукта или предоставления услуг, по сравнению с нашими конкурентами. В целом, качество производственных процессов приобретает все большее значение, а повышение постоянной производительности минимизирует затраты. В статье рассмотрены и приведены этапы совершенствования качества продукции в производственном процессе. Процесс управления качеством продукции — это действия, совершаемые при создании, эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня его качества [1].

Первый этап предлагает внедрить в производственное предприятие, систему Market-in, которая помогает следить за изменением рынка и способствует выиграть в конкурентной борьбе. Производство товаров и услуг следует рассматривать как процесс удовлетворения потребителя, и гораздо менее задумываться о производственном процессе. В условиях возрастающей конкуренции бизнес существует, только тогда, когда он может удовлетворить желания и потребности потребителя. И именно потребитель служит точкой всей работы организации. Отличительными чертами Market-in является возможность создания продукта наилучшего качества, сократить время изготовления, уменьшить цену продукта и появляется возможность реагировать на увеличение выбора товара.

Данная система предусматривает производство нужного товара в нужное время и в нужном количестве.

По официальному заявлению Международной организации по стандартизации, вступила в силу новая версия международных стандартов по управлению качеством МС ИСО серии 9000. Правила ИСО требуют, чтобы ее стандарты периодически пересматривались. В число основных изменений входит: сокращение числа стандартов до трех (9000, 9001 и 9004); ориентированность на удовлетворение потребителя, а не на потребности; непрерывное совершенствование; более логичная структура документов; подход к управлению качеством в организации, основанный на восьми принципах.

Восемь принципов управления качеством, служащие для улучшения деятельности организации:

- 1) Ориентация на потребителя, поможет продвинуть товар на рынок и удовлетворит потребности потребителя.
- 2) Лидерство руководителя обеспечит направленность цели, создаст и поддержит внутреннюю среду предприятия.
- 3) Вовлечение работников разных уровней организации составит единое целое и поможет заинтересованность в улучшении организации, при этом в полную силу можно использовать их возможности.
- 4) Процессный подход поможет эффективно использовать ресурсы, проводить мониторинг удовлетворенности потребителей и проводить оценку информации.
- 5) Системный подход к управлению даст полное понимание, выявление и управление взаимосвязанными процессами, которые в свою очередь дадут результат и эффективность организации при достижении ее целей.
- 6) Постоянное улучшение следует рассматривать, как неотъемлемую часть организации предприятия.
- 7) Правильно принятое решение основывается на полученных данных и информации.
- 8) Взаимовыгодные отношения с поставщиками помогают обеим сторонам создать ценности и получить хорошие условия работы [2].

Следующим этапом рассматривается проведение контроля, учета и анализа управления качеством. Именно контроль выполняет важнейшую функцию управления, которая способствует правильному использованию и условий выпуска продукции высокого качества. От степени совершенства контроля качества, организации и его технического оснащения во многом зависит эффективность производства в целом. В процессе контроля рассматривается сопоставление фактических результатов с плановыми, и позволяет оценить и уменьшить затраты, которые в свою очередь стабилизируют показатели качества. Контроль осуществляется лицами, которые прямо или косвенно зависят от процесса. Проверка (ревизия) — это контроль лицами, которые не зависят от самого процесса [3].

Контроль качества должен подтверждать выполнение заданных требований к продукции и включать в себя:

- 1) Входной контроль. При котором все материалы не используются без контроля, проверка входящего доку-

мента должна соответствовать плану качества и закрепляются различными процедурами.

- 2) Промежуточный контроль. Должен включать в себя специальные документы, которые фиксируют процедуру контроля и испытаний внутри процесса, а также осуществлять этот контроль систематически.

- 3) Заключительный контроль. Используем для выявления соответствия между фактическим конечным продуктом и запланированным.

- 4) Регистрация результатов контроля. Все документы результатов контроля предоставляются заинтересованным лицам и организациям.

Особым видом контроля являются испытания готовой продукции. Испытание — это определение или исследование характеристик изделия под воздействием совокупности физических, природных, химических или эксплуатационных факторов и условий. Испытания проводятся по соответствующим программам и имеют такие виды как: предварительные испытания, приемочные испытания, приема — сдаточные испытания, периодические испытания и типовые испытания [4].

К сожалению, на некоторых предприятиях существующий технический контроль при поступлении продукции остается на низком уровне. Ослабление работы по выявлению производственного брака практически всегда сопровождается увеличением рекламаций на выпускаемую продукцию. На многих предприятиях можно наблюдать, не только превышение суммы убытков от претензий, но и рекламаций на продукцию низкого качества и отрицательно влияет на производство.

Заключительный этап осуществляет управление качеством, при котором необходимо получить математическое описание технического процесса, то есть создать информационную базу, которая представляет собой полноценный комплекс математических моделей. Информационное обеспечение всего технического процесса заключается в [5]:

- 1) Разработке модели объекта. Позволяет вскрыть закономерности процесса формирования качества продукции на всех этапах ее изготовления. Решением служат такие методы как: метода регрессионного анализа, корреляции и планирования эксперимента.

- 2) Определение информативности параметров процесса и оптимальное распределении точек контроля. Решением данной задачи является выдвижение конкретной гипотезы на стадии обработки экспериментальных данных с последующей ее проверкой при помощи критериев согласия.

- 3) Исследование законов распределения погрешностей изготовления деталей по контролируемым параметрам.

- 4) Нахождение рационального распределения полей допусков.

- 5) Выбор методов оценки качества продукции [6].

Ярким примером является ОАО «Галичский автокрановый завод» — машиностроительное предприятие. На

заводе завершился двухлетний этап разработки и внедрения системы качества. В проделанной работе был заново переработан весь объем внутренних стандартов предприятия, были аннулированы «пустые» документы, плюс ко всему серьезно возросла ответственность персонала, абсолютно всех уровней. Применение позволило взглянуть на длительность всего предприятия, с другой стороны. Изменения, которые были проведены во время процесса помогли понять и оценить связи внутри процессов, а также оптимизировать процесс производства. Представилась возможность устанавливая опре-

деленные цели по каждому процессу — ведь для анализа текущей деятельности на предприятии полномасштабно стали применяться статистические методы. Предприятие готово продемонстрировать любому заказчику свою заботу о нем [7].

Подводя итоги проделанной работы, хотелось бы отметить, что каким бы не было качественным и экономным производство, вопрос всегда останется открытым. Система, предложенная в данной статье, поможет отлично повысить качество производимой продукции, и при правильном использовании сократить расходы.

Литература:

1. Трутнев В. В. Эффективность использования ресурсов на машиностроительном предприятии / В. В. Трутнев // М.: Научно-информационный журнал «Экономические науки». 2008. № 2.
2. Гличев А. В. Нововведения, маркетинг, и управления качеством: учеб. пособие / А. В. Гличев // Стандарты и качество — 2005 — № 10—423с.
3. Управление качеством технологического процесса/ StatSoft [Электронный ресурс]// режим доступа: <http://statsoft.ru/solutions/branches/industry/zadachi-i-instrumenty-upravleniya-kachestvom.php>
4. Версан В. Г. Системы управления качеством продукции/ В. Г. Версан, И. И. Чайка. — М.: Издательство стандартов, 2010—423 с.
5. Управление качеством на производстве/ [Электронный ресурс]//режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM2/ukp.htm>
6. Трутнев В. В. Анализ программ повышения эффективности использования ресурсов / В. В. Трутнев // Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научно-аналитических статей. Выпуск 3. Казань: Изд-во Отечество. 2011.
7. Разработка и внедрение системы управления качеством/ Смарт — Консалтинг [Электронный ресурс]// режим доступа: <http://www.smartcons.org/examples/all/#e2>

Обучение персонала на предприятии: концепции, виды, методы, оценка эффективности

Коробкин Сергей Владимирович, магистрант
Волгоградский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации

Актуальность данной статьи объясняется тем, что в настоящее время в области управления персоналом, как в России, так и за рубежом, происходит интенсивное изучение человеческих ресурсов организации и возможности их перспективного развития. Не вызывает сомнения, что важнейшим фактором эффективности экономических систем и способности развиваться в условиях современной конкуренции является наличие квалифицированных человеческих ресурсов, нацеленных на решение внутрифирменных задач.

Данное положение дел свидетельствует, на наш взгляд, о том, что в современном мире управление человеческими ресурсами становится решающим условием успеха организации. Так, недостаток знаний и навыков персонала неизбежно приводит к низкому качеству результатов труда, повышению расхода различных видов ресурсов, низкой производительности труда, снижению конкурентоспо-

собности продукции, выпускаемой предприятием, снижению уровня охраны труда в организации и др. (см. подробнее [3]).

Нельзя не согласиться с тем, что необходимость экономии бюджета ставит перед организациями задачу оптимизации существующей стратегии развития и обучения персонала, поиска и разработки новых способов и методов обучения. Кроме этого желание быть независимым от состояния рынка труда создает необходимость повышения уровня внутрифирменного развития работников.

Общеметодологическое мнение, которое мы разделяем, утверждает, что наличие в организации современных, постоянно действующих механизмов профессионального развития персонала позволяет предотвратить отток наиболее квалифицированных и перспективных работников, что в свою очередь повышает общую компетентность работников, а, следовательно, и конкурентоспособность

предприятия. Также в условиях глобализации экономики организация, которая сможет в кратчайшие сроки разработать и реализовать высокоэффективную систему регулярного обучения своих работников, имеет шанс укрепить свои позиции.

По нашему мнению, грамотная система обучения персонала (человеческих ресурсов) в свою очередь позволяет:

1. создавать и развивать условия, необходимые для постоянного роста профессионализма работников;
2. обеспечивать стремление сотрудников к своему профессиональному развитию (перспектива личного развития);
3. достигать цели производства при оптимальных затратах ресурсов;
4. снизить текучесть кадров;
5. организовать формирование перспективного кадрового резерва;
6. повысить интерес к трудовой деятельности в организации.

Исходя из этого, получается, что, на сегодняшний день конкурентоспособной и успешной может быть только та организация, в которой максимально эффективно будут использоваться имеющиеся в ее распоряжении все вышеперечисленные ресурсы (см. также [4]).

Повторимся, что в современном мире важнейшим ресурсом любой организации является квалификация и знания персонала. Способность и готовность сотрудников предприятия учиться быстрее конкурентов следует считать надежным фактором, который обеспечивает эффективное функционирование компании на рынке труда, товаров и предоставления услуг.

На наш взгляд, в обучении персонала представляется целесообразным выделить три концепции: специализированное обучение, многопрофильное обучение и обучение, ориентированное на личность.

Рассмотрим эти концепции подробнее. Концепция специализированного обучения направлена на соответствующее рабочее место и ориентирована на непродолжительный период времени. Концепция обучения, ориентированного на личность, имеет цель развития качеств работника, заложенных природой или приобретенных им в своей практической деятельности. Эта концепция относится в первую очередь к персоналу, имеющему склонность к научным исследованиям и обладающему талантом руководителя, педагога, политика, актера и т.п. Концепцию многопрофильного обучения повышает внутрифирменную и внешнефирменную мобильность работника. В то же время повышается риск для организации, осуществляющей обучение, поскольку работник, получивший необходимые знания и навыки, становится менее привязанным к соответствующему рабочему месту и может быть привлечен в конкурирующую организацию.

Таким образом, предметом обучения во всех трех концепциях являются такие понятия, как *знания* (получение работником методических, теоретических и практических

знаний, необходимых для исполнения своих должностных обязанностей); *навыки* (высокая степень умения применять в реальных условиях труда полученные знания); *умения* (способность выполнять обязанности, закрепленные за работником на конкретном рабочем месте); *способы общения* (форма жизнедеятельности личности, совокупность действий и поступков индивида в процессе общения с окружающей действительностью, выработка поведения, соответствующего требованиям, предъявляемым рабочим местом, социальные отношения, коммуникабельность).

По устоявшемуся в области исследования человеческих ресурсов мнению, на эффективность внутрифирменного развития персонала в организации значительное воздействие оказывают факторы внешней и внутренней среды организации. К факторам внутренней среды относятся следующие: цели и масштаб организации; количественная и качественная потребность предприятия в кадрах; кадровая политика организации; организационно-правовая форма предприятия; финансовое состояние; метод и стиль руководства; содержание и характер труда; компетентность менеджмента организации; мотивация персонала. Факторы внешней среды включают в себя наличие и характеристику конкурентов; состояние рынка труда в данный период; социально-экономическую политику в регионе; параметры рынка труда; уровень экономического и технического развития региона; уровень развития системы образования в регионе.

Рассмотрев вышеуказанные факторы, мы пришли к выводу, что для достижения максимального результата управление профессионального развития персонала на предприятии должно формироваться в тесной связи с другими функциональными особенностями системы управления персоналом. Создание собственной системы профессионального обучения работников является экономически выгодным вложением средств, так как позволяет обученным работникам значительно повышать основные технико-экономические показатели компании [2].

Обратим внимание на существующие виды обучения персонала. Как известно, вид обучения определяется в соответствии с условиями труда обучаемого работника, выбранной концепцией обучения и предполагаемых методов обучения. Обучение может происходить как на непосредственном рабочем месте, так и вне предприятия.

Традиционно на сегодняшний день различают три вида обучения: подготовка, повышение квалификации и переподготовка персонала. Подготовка работников — это планомерное и организованное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей человеческой деятельности, владеющих объемом специальных знаний, навыков и способов общения. Повышение квалификации работников — это обучение кадров с целью усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности. Переподготовка персонала — это обучение кадров с целью освоения новых знаний, умений, на-

выков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда (см. также [1]).

При обучении, которое происходит непосредственно на рабочем месте и не предполагает отрыв работника от производства, обучаемый пользуется настоящими инструментами, приспособлениями и оборудованием, необходимым для выполнения той или иной работы, использует рабочие и технические документы, стандартные для данной профессии. Работник учитывается как рабочая единица предприятия. Обучение с отрывом от производства, наоборот, всегда происходит вне рабочего места. При таком виде обучения используется специализированное, максимально приближенное к реальному, оборудование. В данном случае работник не учитывается как рабочая единица.

Очевидно, что выбор конкретных методов обучения происходит в зависимости от этапа жизненного цикла конкретного работника в компании, а также от сложности и многозадачности выполняемой им работы. Обычно методы обучения делятся на активные и пассивные. К активным методам относятся подготовка проектных групп, наставничество, ротация, деловые игры, направленное приобретение опыта и стажировка. Пассивные методы обучения включают в себя лекции, различные видеокорсы, инструктажи, самостоятельное обучение и другие.

Что касается оценки эффективности проведенного обучения, то ее необходимо проводить при помощи социологических или педагогических методов (собеседование, решение различного характера тестов: ситуационные, социально-психологические и т.д.).

Вне зависимости от выбранного метода оценки обучения перед организацией, проводившей обучение своего персонала, может также возникнуть проблема отсутствия выгоды от проведенного обучения. Особенно часто, по нашему мнению, данная ситуация складывается при увольнении работников, недавно прошедших обучение. Наиболее оптимальным способом предотвращения такого исходя событий между компанией и работником нередко является подписание контракта на обучение, в котором оговариваются минимальный период работы в организации после окончания обучения. Однако, следует не за-

бывать, что при досрочном увольнении по собственному желанию сотрудник, прошедший обучение, обязан возместить работодателю затраты на обучение (см. подробнее статья 198 Трудового кодекса Российской Федерации).

Подведем некоторые итоги. Обучение персонала подразумевает под собой заранее подготовленный процесс овладения знаниями, умениями, способами общения и навыками с помощью опытных преподавателей, специалистов либо руководителей, который может осуществляться в рамках одной из концепций: специализированное обучение, обучение, ориентированное на личность и многопрофильное обучение кадров. Что касается методов обучения, то их можно разделить на обучение непосредственно на рабочем месте и вне рабочего места (с отрывом от производства). Интересно, что данные методы могут компоноваться, что может повлиять на эффективность обучения в зависимости от поставленных целей.

Оценку результатов и эффективности проведенного обучения следует проводить посредством распространенных социологических и педагогических методов. Экономическая составляющая оценки эффективности обучения определяется как отношение суммарных затрат на организацию и проведение обучения к его конечному финансовому результату. Последний выражается в росте полезных результатов деятельности предприятия, снижении его затрат на функционирование компании и увеличения ее потенциала в целом. К результатам эффективности системы обучения чаще всего относятся увеличение скорости и производительности труда обученных работников, улучшение качества работы, снижение затрат, связанных с неверными действиями работников, улучшение координации действий работников, рост способности работы в команде.

Таким образом, обучение персонала эффективно только в том случае, если связанные с ним издержки будут ниже издержек на повышение производительности и качества труда за счет других факторов, связанных с ошибками в найме рабочей силы. А поскольку вычисление достоверных результатов обучения связано с определенными трудностями, то экономическую эффективность обучения персонала на предприятии следует определять в форме снижения издержек, поддающихся точному расчету.

Литература:

1. Архангородская Н. А. Подготовка и переподготовка кадров: новые методы и формы // Охрана труда и техника безопасности на промышленных предприятиях. — 2011. — № 5. — С. 9–12.
2. Бешелева М. В. Формирования системы обучения управленческого персонала в малых и средних организациях: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. — М., 2010. — 30 с.
3. Фёдорова Н. В. Управление персоналом организации. — М.: КНОРУС, 2011. — 416 с.
4. Широковская Н. А. Разработка стратегии развития человеческих ресурсов предприятия в контексте корпоративного управления (на примере ТОО «Казцинк»): автореф. дис. на соискание академической степени магистра экономики и бизнеса. — Усть-Каменогорск, 2011. — 17 с.

Проведение распродаж в целях повышения эффективности деятельности организации на примере ООО «Бауцентр рус»

Лукин Максим, магистрант

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В статье раскрыта практическая возможность применения метода распродаж в целях повышения эффективности деятельности организации ООО «Бауцентр рус». Так, метод проведения распродаж относится к методам, направленным на сокращение затрат и оптимизацию бизнес-процессов в рамках повышения эффективности деятельности, т.к. помогает компании избавиться от лишних товаров, пересмотреть свою позицию на рынке и в некоторой степени снизить затраты. Очевидно, что при проведении распродаж также происходит более быстрое высвобождение денежных средств, которые зачастую крайне необходимы кризисному предприятию для расчета с кредиторами. Также в рамках настоящей статьи предложена формула, по которой можно принять решение о проведении распродаж в сети гипермаркетов ООО «Бауцентр рус».

Ключевые слова: метод проведения распродаж, оптимизация бизнес-процессов, повышение эффективности деятельности, сокращение затрат, стимуляция спроса

Метод сокращения затрат и оптимизации бизнес-процессов является довольно популярным и применяется многими компаниями в целях повышения эффективности их деятельности. Метод проведения распродаж является разновидностью данных методов. При проведении распродаж фирма должна прежде определить цели данного действия, оценить необходимые затраты и выгоды, которые она может получить. Можно сказать, что основными эффектами от проведения распродаж является увеличение оборота, повышение осведомленности о компании и привлечение новых потребителей, сбыт старых товаров, стимуляция спроса, увеличение маржинального дохода. В условиях кризиса предприятию могут понадобиться дополнительные денежные средства для расчетов с кредиторами, которые при условии проведения распродаж высвобождаются более быстро.

Проанализировав мнения таких практиков бизнеса, как Скворцовой Н., Агибалова С., Зверева В., Чеботока А. и др., таких авторов как Комаристый Е. и прочих [3, с. 50–152], можно назвать следующие предпосылки и ограничения для проведения распродаж (таблица 1)

Следует также обозначить следующий порядок проведения распродаж:

- обоснование причины распродажи для потребителя (сезонная, по случаю праздников, полная и т.д.);
- определение четких сроков начала и окончания распродажи. Клиенты должны успеть подготовиться к проводимой распродаже, должны знать, когда они будут иметь возможность приобрести товар на более выгодных условиях;
- ограничение количества акционного товара, в т.ч. как дополнительная стимуляция потребителя;
- определить целевую аудиторию распродажи и соответствующие методы продвижения и информирования покупателей;
- четко обозначить выгоду клиента при покупке товара в распродажу;
- при массовом проведении распродаж многими игроками рынка необходимо выделить свою точку сбыта среди других, используя ее отличительные характеристики;
- эффективно использовать POS-материалы;
- запланировать объемы продаж и показатели, которых необходимо достичь при организации распродажи,

Таблица 1

Предпосылки и ограничения проведения распродаж

Предпосылки проведения распродаж	Ограничения проведения распродаж
Снижение спроса; Высокая доля постоянных затрат в цене товара; Истечение срока годности продукции; Чрезмерное увеличение ассортиментной номенклатуры; Необходимость в обновлении ассортимента; Снижение оборачиваемости; Снижение потребительской активности; Снижение показателей ликвидности и платежеспособности предприятия; Появление продукции с дефектами; Окончание сезона спроса на продукцию.	Специализация компании на продаже товаров роскоши, т.к. согласно закону Веблена снижение цены на такие товары приведет к снижению спроса; Отсутствие предпосылок к проведению распродажи; Неэластичный спрос на продукцию; Наличие законодательных запретов о снижении цены товара; Отсутствие выгод от проведения распродажи.

установить лимиты используемых средств на проведение распродажи во избежание получения убытка от проводимых мероприятий.

Касательно времени проведения распродаж можно выделить следующие периоды, представленные в таблице 2:

Таблица 2

Периоды проведения распродаж

Период	Описание
При открытии магазина для привлечения и формирования лояльной аудитории	В данном случае предпочтительны небольшие скидки, для завлечения потребителей в течение непродолжительного периода времени, а также такие инструменты стимулирования как подарки, дисконтные карты и пр.
При сезонном падении спроса	Данная ситуация описана ниже на примере ООО «Бауцентр Рус»
При проведении распродаж конкурентами, во избежание потери потребителей	В этом случае наиболее существенен не размер скидки, а сам факт проведения распродажи
При чрезмерном скоплении товара	Когда издержки по хранению товара становятся слишком высокими и необходимо место для размещения новой продукции, а также обновить ассортимент
При истечении срока годности продукции	Определение цены на такую продукцию также описано ниже
При возникновении острой необходимости в оборотных средствах.	Для расчета с кредиторами, закупки новой партии товара и т.д.
При ликвидации торговой точки	В этом случае скидки также могут быть максимально высокими, т.к. компания заинтересована в максимальном высвобождении средств при закрытии бизнеса

Рассмотрим отдельно случай ограничения времени продажи товара, когда продукция является скоропортящейся и существует определенный срок, в который она должна быть продана. Е. В. Новицкая предлагает следующую формулу для управления ценой товара:

$$\alpha_1 \lambda(c(t)) = Q(t) / (T - t) \quad (1)$$

При этом время торговой сессии от 0 до T, то есть она занимает интервал времени [0, T]. Количество товара обозначается Q(t) в момент времени t. Также предполагается, что:

- Q(0) = Q0 фиксировано;
- c(t) — функция цены товара;
- Q(t)/(T – t) — средняя скорость, с которой должен продаваться товар, чтобы он не остался и не испортился.

С другой стороны, $\alpha_1 \lambda(c(t))$ является мгновенной скоростью, при которой товар будет продан в момент времени t. Требуется, чтобы эти две скорости были равны друг другу. Используя теорию случайных процессов для решения уравнения, автор приходит к выводу, что в процессе продажи, цена уменьшается и снижает среднее значение выручки по сравнению с продажей по стационарной цене, тем не менее, это уменьшение невелико. Автор называет его своеобразной «платой» за окончание продаж в срок [1, с. 63].

В свою очередь, Д. Е. Окладников и А. Д. Цвиркун предлагают другую формулу определения цены товара, которая все же тоже зависима от непрерывности времени.

$$P = b * \ln \left(\frac{\frac{V}{T} * C_v}{(C_v - P1) * a} \right) \quad (2)$$

Где P1 — ликвидационная стоимость, V — остаток непроданного товара, T — время до окончания продаж, b — оптимальная наценка на переменные затраты, которая может быть найдена, как $b = (P2 - P1) / \ln(Q2 - Q1)$, где, в свою очередь P — варианты цены продажи, а Q — количество, проданное по цене P в соответствующие периоды. C(v) — переменные затраты, а — константа, характеризующая спрос на конкретный товар.

В случае отсутствия ликвидационной стоимости формула принимает следующий вид:

$$P = b * \ln \frac{V}{T * a} \quad (3)$$

Авторы считают, что при данной цене весь товар будет продан [2, с. 124].

Данные формулы могут быть использованы для определения скидки на товар с ограниченным сроком годности. По моему мнению, первая формула является крайне громоздкой и требует довольно объемных расчетов, вторая требует от фирмы наличие опыта и обладание некоторой статистической рыночной информацией. Если принять во внимание, что любой товар имеет свой жизненный цикл и в т.ч. момент, когда его продажи станут равны 0,

то данные формулы, на мой взгляд, могут быть использованы и для этой ситуации тоже. Кроме того, для определения распродажной цены можно использовать желаемый срок, за который товар должен быть продан.

Итак, в рамках настоящей статьи рассмотрим ситуацию с распродажей сезонных товаров на примере ООО «Бауцентр Рус». В качестве примера отдел товаров для дома и сада. Подобные товары являются сезонными, т.е. спрос

на них падает по истечении периода. Известно, что данные товары востребованы весной и в начале лета, к концу лета спрос на них существенно снижается, кроме того, данные товары могут включать в себя такие товары как саженцы, которые не смогут ждать следующего сезона, потому как погибнут. В таблице 3 представлены некоторые показатели при проведении распродажи и без по отделу товаров для сада и огорода за равные промежутки времени.

Таблица 3

Показатели распродажи и продажи по отделу товаров для дома и сада ООО «Бауцентр Рус»

Показатель	Период без распродажи	Период с распродажей	Изменение, %
Количество, шт.	388 602,00	611 110,00	57,26
Реализация, руб.	69 071 726,00	74 348 092,00	7,64
Маржинальный доход, руб.	4 600 176,95	3 732 274,22	-18,87
МД на единицу продукции, руб.	11,84	6,11	-48,40
Средняя цена единицы продукции, руб.	177,74	121,66	-31,55
Средняя наценка, %	30,00	22,61	-24,62
Средние удельные постоянные затраты, руб.	21,94	13,95	-36,41

Так, из таблицы 3 можно увидеть увеличение таких показателей как количество штук (более чем на 57%) и реализацию в рублях (более чем на 7%) в период проведения распродажи в отделе товаров для сада, то есть более быстрое высвобождение денежных средств, тогда как все остальные приведенные показатели снижаются. Существенным является снижение маржинального дохода во втором периоде по сравнению с первым (на 31,55%), однако снижение удельных постоянных затрат также достаточно существенно

на (36,41%) и является положительным показателем, т.к. из-за роста продаж продукции в периоды одинаковые по времени удельный рост содержания постоянных затрат в стоимости единицы продукции снижается.

Далее приведем таблицу 4, в которой представлены показатели на тот случай, если бы то же количество продукции, проданное со скидкой, продавалось бы без распродажи, с учетом снижения спроса на товары для сада на 10% каждые 2 недели.

Таблица 4

Показатели продажи ООО «Бауцентр Рус» по отделу товаров для сада за разные периоды времени

Показатель	Период с распродажей (14 дней)	Период без распродажи (26 дней)	Изменение, %
Количество, шт.	611 110,00	611 110,00	0,00
Реализация, руб.	74 348 092,00	108 618 691,40	46,09
Маржинальный доход, руб.	3 732 274,22	7 168 833,63	92,08
Удельный МД, руб.	6,11	11,73	92,08
Средняя цена единицы продукции, руб.	121,66	177,74	46,10
Средняя наценка, %	22,61	30,00	32,67

Из данной таблицы видно, что маржинальный доход практически в 2 раза больше без проведения распродажи при продаже такого же количества продукции, однако и период продажи увеличился на 12 дней. Здесь необходимо вспомнить о существовании альтернативных издержек, которые в данном случае будут равны стоимости товара, который мог бы быть продан за данные 12 дней, на том месте в торговом зале, которое занимали товары для

сада. Таким товаром может быть, например, школьная продукция для детей, сезон которой как раз приходится на исследуемый период.

Таким образом, нам нужно добавить маржинальный доход, который гипермаркет мог бы получить, начав продавать школьные принадлежности, распродав товары для сада, к маржинальному доходу, полученному в результате распродажи. За 12 дней он равнялся бы

4 млн руб. Однако, необходимо также вычесть расходы, связанные с проведением распродажи на изготовление POSM для информирования потребителей и пр., которые равнялись 200 тыс. руб. Кроме того, из маржинального дохода, полученного без проведения распродаж, придется вычесть дополнительные затраты, связанные с порчей продукции (например, саженцев), затраты, связанные с хранением, появившиеся в результате увеличения срока продажи и пр. Две полученные величины нужно сравнить для определения эффективности проведения распродажи.

Можно обобщить представленные суждения следующей формулой:

$$МД_{распр} + \text{Альт. МД} - \text{Затр.}_{распр} \dots МД_{безраспр} - \text{Затр.}_{доп.} \quad (4)$$

$$3,732 + 4 - 0,2 > 7,169 - 0,1$$

$$7,532 \text{ млн. руб.} > 7,069 \text{ млн. руб.}$$

В данном случае можно увидеть, что проведение распродажи сезонной продукции и старт продаж новых то-

варов принесет компании большую выгоду, чем продажа по более высокой цене, но за более длительный период времени, несмотря на существенную разницу в полученном маржинальном доходе.

Таким образом, компания должна тщательно оценивать свои издержки и доход при проведении распродажи, чтобы понять, будет ли она выгодна, какой продукцией следует заменить распроданную и каковы могут быть издержки от потерь при более длительном сроке продажи сезонной продукции или ее хранения.

Распродажа в сети гипермаркетов «Бауцентр» практически всегда носит глобальный характер, так в работе представлены данные о «двойной скидке», которая увеличивает скидку по карте постоянного клиента в два раза. Это означает, что распродажа распространяется не только на товары, сезон которых подошел к концу, но и на все остальные тоже. Рассмотрим пример садовой техникой, спрос на которую должен был и без того возрасти в представленном периоде. Показатели продаж отдела садовой техники представлены в таблице 5.

Таблица 5

Показатели продаж отдела садовой техники ООО «Бауцентр Рус»

Показатель	Период без распродажи	Период с распродажей	Изменение, %
Количество, шт.	39 241,00	54 832,00	39,73
Реализация, руб.	61 093 151,00	108 281 819,00	77,24
Маржинальный доход, руб.	3 598 386,59	4 465 909,34	24,11
Удельный МД, руб.	91,70	81,45	-11,18
Средняя цена единицы продукции, руб.	1 556,87	1 974,79	26,84
Средняя наценка, %	30,00	37,23	24,11
Средние удельные постоянные затраты, руб.	19,50	13,95	-28,43

В данном случае приходится иметь дело с более сложной ситуацией. Как можно увидеть, проведение распродажи также положительно сказалось на увеличении количества продаваемой продукции (возросло почти на 40%) и денежного выражения реализации (возросла более чем на 77%), а также маржинального дохода (возрос более чем на 24%). Однако стоит заметить, что увеличилась также средняя цена продаваемого товара и наценка на продукцию, что говорит либо о том, что покупатели стали приобретать более дорогой товар, посчитав, что, купив его в распродажу, они сэкономят, либо цены на некоторую продукцию были увеличены преднамеренно. То есть она фактически продавалась по той же самой цене, что и до распродажи. Во втором случае распродажа показывает свое воздействие исключительно как маркетинговая уловка, все же стимулируя при этом дополнительный спрос. Возможно, имели место оба этих фактора.

В данном случае необходимо разбираться с каждой конкретной товарной группой отдельно. Так, цены на садовую технику, востребованную летом, могут быть сни-

жены во избежание получения дополнительных затрат от ее хранения и порчи до следующего сезона, для этих целей может быть использован метод расчета представленный выше. Если же товар итак будет куплен, что подтверждает опыт компании, прогнозы, действующие тенденции, его нельзя заменить другим товаром, который бы мог принести больший доход, то цену на него снижать не нужно.

При рассмотрении всех товарных позиций во всех гипермаркетах сети, можно получить следующие результаты, представленные в таблицах 6 и 7.

Из выше представленных таблиц видно, что в период распродажи произошло увеличение объема проданной продукции (на 38% по всем магазинам), и, соответственно, выручки (на 43% по всем магазинам).

Как можно было увидеть в таблицах выше наценка, средняя цена и маржинальный доход по разным группам товара разная. Если же посмотреть на итоговые результаты, то можно заметить, что средняя наценка по всем магазинам практически не изменилась, а рост маржинального дохода также во всех гипермаркетах составил около

Таблица 6

Информация о реализации товаров со скидкой и без в ООО «Бауцентр Рус»

Магазин	Период без скидки		Период со скидкой		Прирост по количеству	Прирост по сумме
	Реализация (шт.)	Реализация (руб.)	Реализация (шт.)	Реализация (руб.)		
М1	695 181	136 714 457	956 144	202 175 115	38%	48%
М2	618 121	125 655 938	863 188	181 633 299	40%	45%
М3	1 150 525	198 675 473	1 544 068	275 605 054	34%	39%
М4	703 984	132 638 602	1 004 864	195 440 687	43%	47%
М5	566 541	118 578 859	791 877	167 172 666	40%	41%
М6	611 400	110 141 046	817 950	156 270 994	34%	42%
М7	585 260	106 510 652	771 236	148 503 787	32%	39%
М9	291 065	49 728 103	410 836	70 688 907	41%	42%
М10	383 696	58 564 428	571 596	82 788 254	49%	41%
Все магазины	5 605 775	1 037 207 559	7 731 760	1 480 278 763	38%	43%

Таблица 7

Информация об изменении показателей при реализации товаров со скидкой и без в сети гипермаркетов ООО «Бауцентр Рус»

Магазин	Изменение постоянных затрат на единицу продукции	Изменение средней наценки на товар	Изменение средней цены на единицу продукции	Изменение МД
М1	-27,29%	-3,51%	7,52%	42,68%
М2	-28,39%	-1,30%	3,51%	42,66%
М3	-25,49%	2,85%	3,36%	42,67%
М4	-29,94%	-3,11%	3,23%	42,77%
М5	-28,46%	1,24%	0,86%	42,73%
М6	-25,25%	0,57%	6,05%	42,69%
М7	-24,11%	2,39%	5,80%	42,76%
М9	-29,15%	0,21%	0,71%	42,45%
М10	-32,87%	1,07%	-5,11%	42,88%
Все магазины	-27,50%	0,05%	3,47%	42,70%

42%. Данный факт наводит на мысль, что руководство компании ставило перед собой следующие цели при проведении распродаж:

- увеличить маржинальный доход;
- увеличить спрос;
- привлечь дополнительное внимание потребителей к гипермаркету;
- снизить удельные постоянные затраты;
- увеличить ликвидность;
- сбыть несезонный товар;

- освободить место для смены ассортимента;
- увеличить оборачиваемость.

Руководствуясь изложенным выше и учитывая тот факт, что в целом гипермаркеты «Бауцентр» не воспринимаются потребителями, как магазины строительных и отделочных материалов с низкими ценами, можно сделать вывод, что проведение регулярных распродаж является отличным инструментом для привлечения новых клиентов в рамках повышения эффективности деятельности компании.

Литература:

1. Новицкая Е. В. Управление ценой продажи скоропортящегося товара // Вестник Томского государственного университета. — 2014. — № 284. — С. 63
2. Окладников Д. Е., Цвиркун А. Д. Методы Ценообразования и практические примеры. — М.: Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН (Москва), 20167. — С. 124
3. Сычева О. Ю. Маржинальный анализ при обосновании управленческого решения проведения акции-распродажи // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. — 2013. № 1 (31). — С. 150–152.

Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в СКФО

Марченко Светлана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора;

Погосян Виктория Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, специалист

Международный институт повышения квалификации и переподготовки специалистов (г. Ессентуки, Ставропольский край)

В статье освещаются общероссийские и региональные проблемы развития малого предпринимательства. Выявляются факторы, влияющие на развитие малого бизнеса. Определяются пути решения сложившихся проблем.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, государственное регулирование, фонды финансирования

В настоящее время российское Правительство считает одной из важнейших задач — развитие предпринимательства, поскольку именно оно позволит развиваться отечественной экономике более интенсивно и внесет весомый вклад в ВВП Российской Федерации. Государство постоянно совершенствует меры воздействия на малый бизнес, реализуя меры содействия его развитию. В перечне форм и методов воздействия на данный сегмент экономики центральное место отводится финансовым методам его регулирования, как наиболее результативным.

Не секрет, что меры, направленные на развитие малого бизнеса относятся к числу приоритетных социально — экономических задач современных рыночных экономик, включая финансовые механизмы, используемые для их реализации на практике.

Ключевая роль в решении проблем развития малого бизнеса отводится федеральному уровню, инициирующему генеральное направление финансовой политики на этом участке. Наряду с этим, на региональном и местном уровне реализуются программы поддержки и развития малого предпринимательства, целью которых является создание благоприятных условий для повышения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса на внутреннем, межрегиональном и международных рынках. Реализация поставленной цели программ осуществляется посредством мероприятий, оказывающих как финансовую, так и информационную поддержку малому бизнесу.

К основным формам финансовой поддержки малого бизнеса можно отнести: предоставление субсидий на создание собственного бизнеса, субсидирование части затрат на технологическое присоединение, — к объектам электросетевого хозяйства: субсидирование части затрат на приобретение и внедрение инновационных технологий, оборудования, материалов, субсидии начинающим малым и действующим инновационным компаниям и др. То есть, финансовая поддержка оказывается в виде предоставления безвозмездной и безвозвратной субсидии на определенные цели, которые сформированы в программах поддержки малого бизнеса.

Для решения, поставленных задач российским Правительством предприняты и другие меры для создания благоприятного климата и поддержки малого предпринимательства в России. К примеру, были упрощены не-

которые процедуры регистрации малых предприятий, сокращено количество проверок, разработаны программы поддержки начинающим предпринимателям.

Так, согласно Постановлению от 29 декабря 2016 года № 1538, в целях повышения эффективности использования средств федерального бюджета на господдержку малого и среднего предпринимательства исключена необходимость проведения конкурсного отбора субъектов Федерации для предоставления субсидий на эти цели. Это сократит сроки доведения до регионов средств на поддержку малого и среднего предпринимательства. За счёт объединения субсидий на поддержку малого и среднего предпринимательства и поддержку молодёжного предпринимательства в одну субсидию сокращается перечень документов, представляемых субъектом Федерации в Минэкономразвития России. Это позволит упростить процедуру получения регионами субсидии.

Также на развитие предпринимательства в России значительное влияние оказал экономический кризис и политическая обстановка в стране. Развитие предпринимательства в России по-прежнему сопряжено с целым рядом трудностей. С одной стороны крайне мала экономическая активность населения, с другой стороны тормозят развитие бюрократические барьеры региональных и местных властей.

По опросам руководителей малых предприятий основной проблемой в осуществлении предпринимательской деятельности является отсутствие возможности оперативно изыскивать финансовые средства на пополнение оборотных средств, а также на начало предпринимательской деятельности. При этом зачастую необходимые финансовые ресурсы для малых фирм и предпринимателей составляют от десяти до трехсот тысяч рублей в зависимости от оборота компании. Решая финансовые проблемы малого бизнеса, государство осуществляет меры в части его поддержки и развития, что имеет исключительно разовый и адресный характер.

Вместе с тем, основной проблемой малого бизнеса являются меняющиеся условия рынка, внешние и внутренние факторы, которые требуют быстрого оборота и принятия своевременного решения по организации процесса своего бизнеса за счет дополнительных финансовых ресурсов, которые в данном временном промежутке от-

сутствуют у предпринимателя, но должны поступить в будущем. Кроме проблем, вызванных недоступностью надёжных источников пополнения финансовых ресурсов, малый бизнес наделён целым рядом внутренних особенностей организации финансов, обусловленных спецификой самого существования малого предпринимательства, как самостоятельной формы бизнеса.

Еще одной серьезной проблемой, препятствующей развитию предпринимательства в России, является сложность получения кредитов. Большинство банков предпочитают работать с крупными корпорациями, выдача микрокредитов частным предпринимателям представляет для них небольшой интерес [1].

Таким образом, предпринимательство в России развивается довольно медленно, особенно в российской

«глубинке», где практически невозможно создать малое предприятие, приносящее стабильный доход. Все эти негативные факторы привели к снижению числа малых предприятий в России (рис. 1 и 2).

Причем, согласно данным Росстата, наименее привлекательным для развития малого бизнеса остается Северо-Кавказский федеральный округ. Так в период с 2014 г. по 2016 г. отмечается отсутствие роста числа малых предприятий, являющихся базой системы организации бизнеса каждого субъекта в составе федерального округа (табл. 1).

Отсутствие необходимых площадок для осуществления производственной деятельности, неразвитость транспортной системы и логистики, низкий уровень снабжения энергоресурсами, нехватка квалифицированных специ-



Рис. 1. Число малых предприятий по федеральным округам РФ в I полугодии 2014 г. [2]



Рис. 2. Число малых предприятий по федеральным округам РФ в I полугодии 2016 г. [2]

Таблица 1

Динамика малых предприятий в СКФО [2]

	Число малых предприятий в I полугодии 2014 года		Число малых предприятий в I полугодии 2016 года	
	тыс. единиц	в % к итогу по России	тыс. единиц	в % к итогу по России
Российская Федерация	235,5	100	172,8	100
Северо-Кавказский федеральный округ	5,4	2,3	3,4	1,9
Республика Дагестан	0,6	0,2	0,4	0,3
Республика Ингушетия	0,1	0,0	0,1	0,0
Кабардино-Балкарская Республика	0,5	0,2	0,4	0,2
Карачаево-Черкесская Республика	0,3	0,1	0,2	0,1
Республика Северная Осетия — Алания	0,5	0,2	0,4	0,2
Чеченская Республика	0,1	0,0	0,1	0,1
Ставропольский край	3,4	1,4	1,7	1,0

алистов технической и инженерной сферы являются одними из сдерживающих факторов, препятствующих развитию малого предпринимательства и эффективному функционированию относящихся к нему хозяйствующих субъектов во всех регионах СКФО [3]. К тому же, имеет место проблема распространения нелегального предпринимательства.

Пути решения существующей проблемы, предполагающие государственную финансовую помощь субъектам малого и среднего бизнеса, отражены в «Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года».

В субъектах СКФО функционируют фонды финансирования предприятий малого и среднего бизнеса, через

которые осуществляется инвестирование средств в развитие хозяйствующих субъектов [3]. Однако важна не только финансовая помощь, но и развитие информационной среды, научно-технической базы, совершенствование финансового законодательства РФ и правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, разработка эффективной системы кредитования малых предприятий. Комплексная реализация этих мер на федеральном и региональном уровне позволит повысить результаты деятельности функционирующих субъектов малого бизнеса, а также послужит инструментом стимулирования создания новых предприятий и их прогрессивного развития, что является залогом оптимального развития экономики всего федерального округа.

Литература:

1. Погосян В. В. Условия функционирования банковской системы Российской Федерации на современном этапе // Kant. 2016. № 1 (18). С. 131–135.
2. Федеральная служба государственной статистики. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Марченко С. В. Финансовые результаты деятельности предприятий как индикатор развития СКФО // Kant. 2016. № 1 (18). С. 120–123.

Использование социальных сетей в целях совершенствования бизнес-стратегии

Попченко Елена Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент;

Степанов Дмитрий Владимирович, магистрант

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

Калита Данила Алексеевич, учащийся

МАОУ «Физико-технический лицей № 1» г. Саратова

Любая организация является открытой системой и подчиняется общим законам организационного развития. Организационное развитие имеет несколько этапов

(стадий), и, переходя от одного этапа жизненного цикла к другому, организация испытывает определенные трудности [1;63]. В материалах V Международной научной кон-

ференции «Проблемы и перспективы экономики и управления» (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.) в статье «Анализ российского рынка социальных сетей в целях развития бизнеса» мы обращались к вопросам использования социальных сетей в качестве инструмента поддержки развития бизнеса. Продолжая эту тему, в рамках данной статьи, рассмотрим эти вопросы на примере одной из существующих российских компаний (интернет-магазин широкого спектра товаров). В целях сохранения коммерческой тайны условно обозначим ее «Восхождение».

Проблемой данной организации, находящейся на стадии жизненного цикла «зрелость», является отсутствие роста продаж и количества покупателей, причем бюджет рекламы достаточно жестко регулируется. Следовательно, данной организации необходимо определить основные направления развития, разработать стратегию деятельности компании в социальных сетях, подготовить медиаплан и оценить эффективность данной стратегии.

Компания «Восхождение» присутствует во всех наиболее популярных социальных медиа в России, это «ВКонтакте», «Одноклассники», «Facebook», «Instagram» и «Twitter». Ранее было определено, что наибольший охват, возможность отслеживать статистику и наиболее объемную информацию о пользователях имеют только социальные сети. Поэтому в первую очередь необходимо продвигать группы в социальных сетях «ВКонтакте», «Одноклассники» и «Facebook».

В первую очередь необходимо изменить тип контента в сообществах компании «Восхождение». Для увеличения подписчиков группы необходимо размещать такой контент, который будет призывать покупателей к общению, а также вызывать желание поделиться им на своей странице. Наиболее эффективно размещать ту информацию, которая соответствует деятельности компании. Так как в интернет-магазине компании «Восхождение» представлены товары смешанного ассортимента, то контент может быть разнообразный, развлекательного характера и содержать информацию именно о тех товарах, которые продаются на сайте.

Всю информацию, размещаемую в сообществах социальных сетей можно разделить на следующие группы:

1. Реклама. Представляет собой любые сообщения, содержащие ссылки на товар и сайт компании, рекламные фото и видеоролики.

2. Бренд или пользовательский контент, то есть информация, исходящая от пользователей, например, отзывы о магазине и товаре. Данный вид контента повышает лояльность к бренду, так как положительные отзывы благодарных клиентов вызывают гораздо больше доверия, чем самореклама.

3. Обучающие. Этот вид контента должен обучать пользователя, информировать, давать новые и интересные сведения, которые имеют отношение к деятельности компании.

4. Вовлекающие. Задачей такого контента является удовлетворение потребности читателей в общении, получении бонусов, призов и повышает лояльность и интерес к компании и бренду [2;64].

Такая функция Интернета и сообществ в социальных сетях в частности как развлекательная реализуется в этих различных видах контента. То есть деятельность компании «Восхождение» в социальных сетях должна находиться на стыке двух интересов: продвижение бренда компании и удовлетворение потребностей пользователей в информации.

Проанализировав последние 100 записей группы компании «Восхождение» в социальной сети «ВКонтакте», получились следующие результаты по процентному соотношению категорий (рис. 1):

Из данной диаграммы видно, что наибольшее количество постов компании содержат рекламный материал, что негативно влияет на посещаемость группы и отношение подписчиков к бренду.

При этом специалисты в области маркетинга в социальных сетях рекомендуют следующее соотношение видов контента в социальных сетях: реклама — 5%, бренд — 30%, обучение — 25%, вовлечение — 40% [4]. Такое соотношение является оптимальным для того, чтобы, с одной стороны, привлечь внимание подписчиков интересным контентом. А с другой стороны, иметь рекламную площадку с большой целевой аудиторией.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в первую очередь компании «Восхождение» необходимо пересмотреть политику ведения групп в социальных сетях. На данный момент пользователи не заинтересованы в том, чтобы заходить в группу и смотреть ее контент, а воспринимают ее как источник навязчивой рекламы.

Далее необходимо отдельно отметить такой вид контента как конкурсы и лотереи. Они заметно улучшают



Рис. 1. Соотношение категорий контента в группе компании «Восхождение» в социальной сети «ВКонтакте»

статистику посещаемости группы, а также позволяют реализовывать следующие цели:

- распространение контента. Конкурсный пост позволит увеличить охват страницы, без привлечения дополнительных бюджетов;

- активизировать подписчиков, чтобы они писали комментарии, делились на своей странице и ставили отметки «Нравится», что существенно повысит показатели вовлеченности;

- лояльность к бренду. Если компания, как организатор, выполняет все условия конкурса, который проводит, то доверие подписчиков возрастет. Даже те пользователи, которые ничего не выиграли, и они остались лишь участниками, а не победителями, будут более лояльны к бренду впоследствии;

- новые подписчики;

- акции и конкурсы могут помочь выводу нового продукта на рынок [5].

Компания «Восхождение» уже реализовала несколько конкурсов, но эффективность была не высокая. Для определения причины необходимо проанализировать мероприятия, проведенные ранее. Последний конкурс, проведенный в сообществе социальной сети «ВКонтакте», состоял в том, что участники должны были поставить «Нравится», поделится этой записью, быть участником сообщества и ответить на вопрос в комментариях «Что тебя мотивирует изменяться и развиваться?». Пять участников, чьи ответы будут наиболее интересными, получают в подарок серебряный кулон (фото кулона прилагалось). Конкурс продлился неделю и за это время в нем приняли участие всего 12 человек из почти 20 тысяч подписчиков.

Во-первых, сообщение о конкурсе не было закреплено в статичной области сверху страницы, которую видят все пользователи, когда заходят в группу. Во-вторых, сообщение о проведении конкурса было только одно и те пользователи, которые не увидели его в день размещения, больше не имели возможности узнать о нем. В-третьих, нигде, кроме самой группы, не было объявлено о проведении конкурса. Так же на данный результат могло повлиять то, что сообщение было размещено в среду в 19:00, что по статистике, не является временем наибольшей активности у пользователей социальной сети «ВКонтакте».

В совокупности все эти факторы привели к тому, что конкурс не оправдал своих средств. Компания не получила ожидаемых новых подписчиков и не смогла увеличить активность пользователей.

В первую очередь как рекомендации компании «Восхождение» нами предлагается пересмотреть содержание контента социальных сетей. Так как было определено, что процентное соотношение видов контента в группах «Восхождение» не способствует привлечению подписчиков, необходимо увеличить количество обучающих, вовлекающих записей и отзывов покупателей.

Одним из простых, но не теряющим свою популярность, является такой вид обучающих публикаций как ру-

брика. Информация, которая в основном размещается каждый день или в один и тот же день недели в определенное время и имеет постоянную тематику. Примером рубрик для размещения в сообществах компании «Восхождение» являются такие записи как: «Факты, в которые сложно поверить» или «Какие известные люди родились в этот день?».

Обзоры являются универсальным видом публикаций, во-первых, они содержат полезную информацию для потребителя, во-вторых, интернет-магазин таким способом может презентовать свой товар, и, в-третьих, запись может содержать ненавязчивую рекламу в виде ссылки на данную категорию товара. Компании «Восхождение» необходимо периодически делать обзоры на различные категории товаров, возможно клиентам не известно об их наличии.

Следующий популярный вид публикаций в социальных сетях — это рецепты, инструкции и советы. Они, по сути, схожи с обзорами, но в данном случае центральным объектом является какой-то результат, который покупатель сможет получить с помощью товаров интернет-магазина. Например, публикация «5 советов как правильно поставить палатку» или «3 необычных рецепта плова», в них необходимо добавить ссылки на сайт компании в соответствующую категорию товаров, палатки или мультиварки.

Целью вовлекающего контента является создание вокруг компании «Восхождение» устойчивого «живого» сообщества, такого чтобы пользователи возвращались за общением. Текст таких публикаций в большинстве случаев обращается к пользователям, задает им вопросы об их интересах, узнает мнение о событиях, предлагает поделиться позицией относительно той или иной проблемы. Как известно людям важно высказывать свою точку зрения и находить единомышленников, поэтому действительно интересные темы в результате получают много комментариев.

Для повышения лояльности клиентов компании «Восхождение» необходимо публиковать материал о компании и сотрудниках, отзывы клиентов. Контент о сотрудниках, например, интервью и фото с мероприятий, требуется для того, что сблизить покупателя с компанией. Такие публикации дают пользователям понять, что компании можно доверять, и ее деятельность прозрачна.

Отзывы реальных клиентов — самый эффективный вид публикаций. Пользователи намного больше доверяют мнению других участников группы, чем какой-либо рекламе, это повышает лояльность к бренду и стимулирует продажи. Несмотря на это, пользователи Интернета знают, что отзывы можно купить или их может написать профессиональный журналист под видом клиента. Поэтому необходимо публиковать только реальные отзывы, чтобы читатели смогли увидеть профиль этого пользователя или задать ему вопросы. Тем не менее, чтобы писать положительные отзывы у клиентов должен быть стимул. Поэтому я рекомендую запустить акцию в социальных сетях: каждому клиенту,

написавшему положительный отзыв, компания делает скидку на следующую покупку.

Конкурсы в социальных сетях это один из основных способов привлечения новых участников группы в социальной сети. Компания «Восхождение» использует данный вид контента, но, как было выше сказано, не эффективно. В первую очередь приз, который обещает компания, должен быть достаточно ценным. Так же очень важно, чтобы в результате этого конкурса победитель стал клиентом компании, если он им не является, поэтому я рекомендую сертификаты на покупку в интернет-магазине в качестве приза. Кроме этого, если будет не один приз, а три и более, шанс выиграть увеличится, и они с большей охотой будут принимать участие.

Далее для наибольшего охвата необходимо разместить информацию о конкурсе во всех возможных источниках. Мы рекомендуем размещать информацию в интернет-магазине, если призом является товар, то нужно это сделать на странице самого товара. В любом случае обязательно сделать объявление на главной странице, чтобы те покупатели, которые еще не являются участниками группы, узнали о ней и подписались. Обязательным является размещение статичного объявления вверху страницы в самом сообществе в социальной сети.

Проводить конкурсы совместно с другой группой в социальной сети тоже эффективный метод, но при этом компании «Восхождение» необходимо учесть следующие особенности. Во-первых, группа должна иметь намного больше подписчиков. Порядка 30% участников, которые пришли из группы второго организатора, сразу после окончания конкурса отпишутся от новостей сообщества. Позже уходят те, кому совсем не интересна тематика и публикации. Поэтому следует отталкиваться от количества подписчиков, которое необходимо получить в итоге. Во-вторых, тематика второго организатора должна быть аналогична тем публикациям, которые размещает компания

«Восхождение», это позволит заинтересовать большее количество людей.

Следующее что необходимо учесть при размещении любой публикаций — это время суток и день недели. Согласно диаграмме, наибольшая активность в социальной сети «ВКонтакте» наблюдается в выходные дни (рис. 2), в среду и пятницу, в любой день недели наибольшее количество посетителей заходит на сайт между 20:00 и 00:00 (рис. 3).

Так же резкое увеличение активности наблюдается к 11 часам утра и в 5 часов вечера. Можно сделать вывод, что у публикаций, размещенных в данное время, будет наибольший охват.

Так же у других социальных сетей есть свои часы пиковой активности, например, наибольшее количество просмотров сайта «Одноклассники» приходится на субботу (рис. 4).

Временной период — это 5 часов утра (рис. 5), что объясняется большой популярностью данного сайта в восточной части России.

«Facebook» — по дням недели наибольшая активность наблюдается в понедельник, вторник, пятницу и субботу (рис. 6).

Наибольшее количество людей посещает сети «Facebook» около 15.00 (рис. 7).

Таким образом, на основании всех вышеизложенных рекомендаций для компании «Восхождение», был подготовлен пример эффективного медиаплана по размещению публикаций в социальной сети «ВКонтакте» на неделю (табл. 1).

В данном примере медиаплана соотношение контента получается следующим: реклама — 14%, бренд — 24%, обучение — 24%, вовлечение — 38%. Таким образом, можно сделать вывод, что сообщество в социальной сети с таким содержанием, привлечет новых подписчиков для компании «Восхождение».

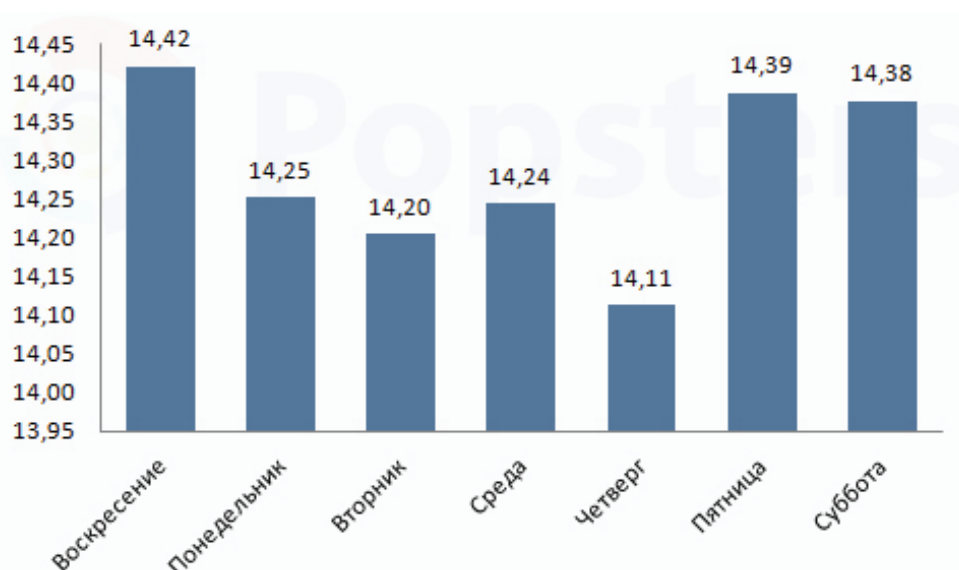


Рис. 2. Активность пользователей в социальной сети «ВКонтакте» по дням недели

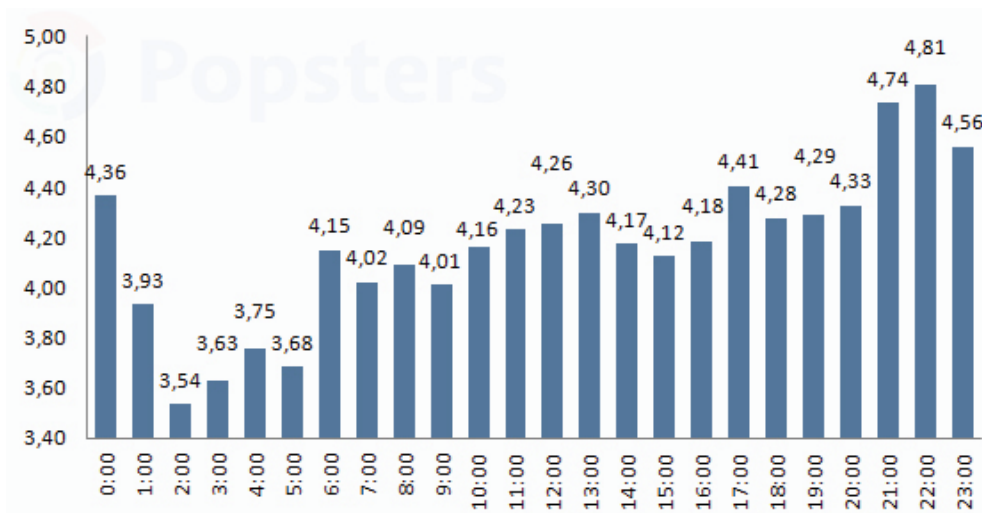


Рис. 3. Активность пользователей в социальной сети «ВКонтакте» по часам

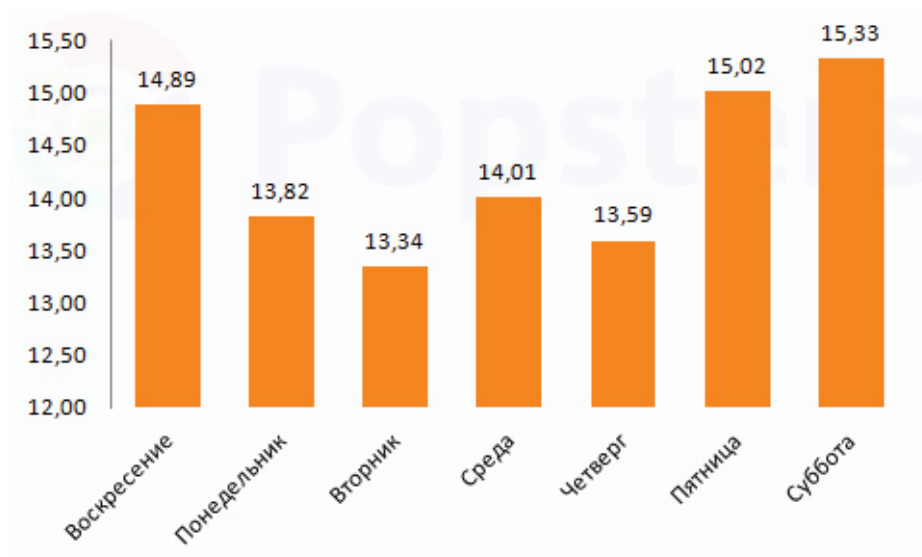


Рис. 4. Активность пользователей в социальной сети «Одноклассники» по дням недели

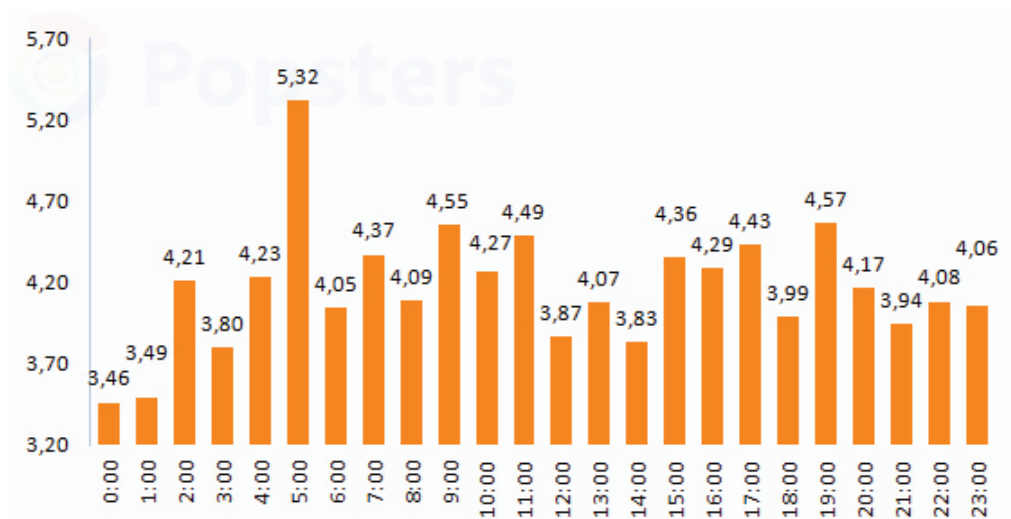


Рис. 5. Активность пользователей в социальной сети «Одноклассники» по часам

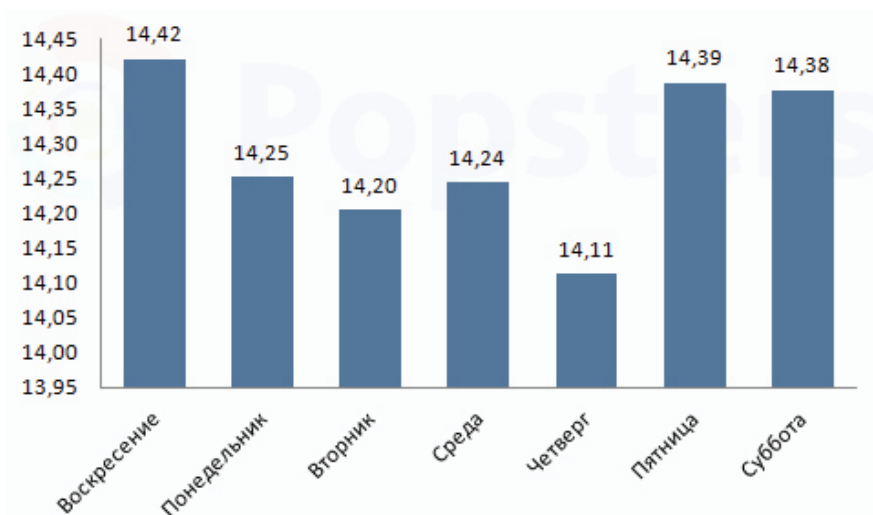


Рис. 6. Активность пользователей в социальной сети «Facebook» по дням недели

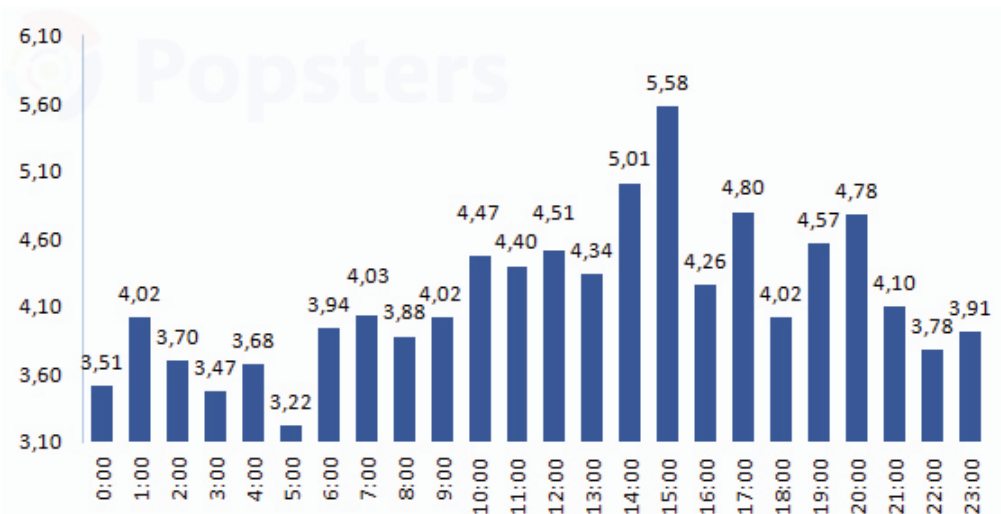


Рис. 7. Активность пользователей в социальной сети «Одноклассники» по часам «Facebook»

Таблица 1

Медиаплан социальной сети «ВКонтакте» для организации «Восхождение» на неделю

День недели и время	11:00–12:00	17:00	21:00–22:00
Понедельник	«Полезный завтрак» Три рецепта фруктовых коктейлей, ссылка на блендеры.	Конкурс! За подписку и репост дарим сертификаты: один на 5000 руб. и два на 2000 руб. в магазин «Восхождение»	«Факты, в которые сложно поверить». А вы как думаете, ответьте в комментариях?
Вторник	Какая песня будит Вас по утрам? Напишите в комментарии.	Отзыв реального покупателя о товаре, с фото	«Правила игры», Описание правил игры «Эрудит», ссылка на товар.
Среда	Сегодня день Балтийского моря, историческая справка.	Новости компании: теперь доставка в салоны «Евросеть»!	Интервью с Директором по интернет-коммерции.
Четверг	В этот день родился Александр Белл, историческая справка.	Сезон шашлыков открыт! Мангалы, решетки, шампуры с доставкой на дом! Ссылка.	Как бороться с садовыми вредителями? Описание, ссылка.

Пятница	Музыка для хорошего настроения, 3–5 популярных песен.	Фотографии мероприятия в офисе компании.	Напоминаем — конкурс! Результаты через 3 дня.
Суббота	Подборка интересных фильмов для всей семьи. Какой из этих фильмов нравится Вам?	Только в «Восхождение» при покупке дрели — отвертка в подарок! Ссылка.	Кто первый угадает, что на картинке получит скидку 5%. Комментарии.
Воскресенье	Отзыв реального покупателя о товаре, с фото.	Внимание акция! С понедельника скидка 20% на холодильники! Ссылка	Фото или видео новость. Что Вы об этом думаете?

Литература:

1. Попченко Е. Л. Контроллинг организационных изменений: выбираем этап внедрения [Текст] // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции: в 2 ч. Ч. 1 / под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство НГТУ, 2012. — С. 63–67.
2. Попченко Е. Л., Нетова Т. А. Анализ российского рынка социальных сетей в целях развития бизнеса [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). — СПб.: Свое издательство, 2016. — С. 98–101.
3. Румянцев Д. Продвижение бизнеса в ВКонтакте. Быстро и с минимальными затратами. — СПб: Питер, 2014. — с. 64
4. Активность русскоязычных пользователей в социальных сетях. [Электронный ресурс] // Cossa. 21.05.2015. URL: <http://www.cossa.ru/149/103188/> (дата обращения: 01.03.2017)
5. Правильный контент для социальных сетей. [Электронный ресурс] // ЛидМашина. 2014/02. URL: <http://lead-machine.ru/2014/02/06/smm2/> (дата обращения: 01.03.2017)
6. правил для успешного конкурса в социальных сетях. [Электронный ресурс] // Cossa. 02.10.2015. URL: <http://www.cossa.ru/155/109467/> (дата обращения: 01.03.2017)
7. Материалы сайта URL: <https://popsters.ru/> (дата обращения: 01.03.2017)

Планирование инновационно-инвестиционного проекта по внедрению ресурсосберегающей почвообрабатывающей техники на предприятии (на примере ООО «Новосергиевское» Крыловского района Краснодарского края)

Старченко Инна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Азово-Черноморский инженерный институт – филиал Донского государственного аграрного университета в г. Зернограде (Ростовская область)

В последнее время актуальным вопросом для сельскохозяйственных предприятий становится вопрос снижения затрат предприятия, а вместе с ними и себестоимости выпускаемой продукции. Применение ресурсосберегающих технологий и машин позволит решить данную проблему. [1]

В ходе исследования были выявлены направления применения ресурсосберегающих технологий в сельском хозяйстве и выбран переход предприятия на системы машин нового поколения. К таким машинам относятся комбинированные агрегаты, посевные комплексы, качественные опрыскиватели и комбайны с измельчителями.

Посевной комплекс «Кузбасс» выполняет все основные операции, включённые в весеннюю посевную кампанию, такие как посев, прикатывание и выравни-

вание почвы, протравливание семян. В результате количество работающей в поле техники сокращается в три раза по сравнению с традиционным посевом, также экономится время, которое обычно тратится на предпосевные операции по подготовке земли.

Есть три основные модификации ПК «Кузбасс», отличающиеся друг от друга шириной захвата: ПК-6,1, ПК-8,5 и ПК-9,7. Но особое место в модельном ряду занимает ПК — 4,8Б. Это малогабаритный агрегат для посева сельскохозяйственных растений, способный работать на стерне без её предпосевной обработки другими машинами. Выбор пал на данный агрегат, так как предприятие имеет небольшие размеры, его посевные площади занимают около 3000 га из них 2000 га заняты зерновыми культурами (пшеницей и ячменем)

К достоинствам данного посевного комплекса покупателя отнесли:

- высокое качество посевных работ;
- не нужны дополнительные устройства;
- небольшая требуемая мощность;
- маневренность;
- снижение трудозатрат в несколько раз

К недостаткам отнесли:

- низкий ресурс прочности сошников;
- неравномерный засев при неровной поверхности поля;
- забивание пневматической системы высева, что вынуждает долго и тщательно готовить к загрузке в бункер семенной материал;
- загружается машина довольно долго.

Выявленные недостатки являются рисками данного бизнес проекта, которые необходимо учесть в ООО «Новосергиевское»

С учетом того, что в ООО в год засевают до 2136 га зерновыми культурами и используя в расчетах норму выработки и сменную загрузку агрегатов была рассчитана годовая загрузка одного посевного комплекса — 1194 га. В связи с чем предприятию понадобится 2 агрегата КУЗ-БАСС 4,8Б.

Инвестиции предприятия на приобретение двух посевных комплексов составят 3,94 млн руб. (1,97 млн руб. каждый). Эксплуатационные затраты при посеве зерновых культур по расчетам составят 817 руб. на гектар.

Производственный план включает расчет количества необходимых посевных комплексов для ООО, их сменную и годовую загрузку, а также сравнительную характеристику себестоимости посева в сравнении с традиционной технологией. Техническая характеристика ПК Кузбасс 4,8Б представлена в табл. 1.

Сравнительный расчет традиционной технологии сева и с использованием посевного комплекса Кузбасс — 4,8Б приведен в табл. 2.

Общая экономия предприятия с каждого гектара составит 723 руб.

Для оценки экономической эффективности проекта используют следующие показатели: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), срок окупаемости инвестиций ($T_{ок}$). /2/

На рис. 1 приведен график изменения ЧДД по периодам.

Как показывает график затраты на приобретение двух комплексов окупится за 3 года.

Инвестиционные проекты относятся к будущему периоду времени, поэтому с уверенностью прогнозировать результаты их осуществления проблематично. Такие проекты должны выполняться с учетом возможных рисков.

Для оценки риска проекта следует использовать упрощенный метод оценки риска (предложенный Министерством экономики РФ) заключается в том, что вводится поправка показателей проекта на риск или же поправка к ставке дисконтирования. Поправочный коэффициент

Таблица 1

Техническая характеристика посевного комплекса «Кузбасс – 4,8Б»

Параметр	Значение параметра
Модель	ПК-4,8Б
Рабочая ширина захвата, м	4,8
Рабочая скорость, км/ч	8–15
Транспортная скорость, км/ч	не более 30
Ширина междурядья, см	30,5
Количество секций рамы, шт.	1
Количество сошников, шт.	16
Тип сошника	двухсторонняя стрелчатая лапа
Масса, кг	
посевного орудия	3300
бункера	1500
Объем бункера, м ³	4,2
Семена/удобрения, %	60/40
Привод высевающих аппаратов	от прикатывающего колеса
Привод вентилятора пневмосистемы	дизельный двигатель / гидромотор
Способ агрегатирования бункера в составе комплекса	на раме орудия
Диапазон нормы внесения материала, кг/га	
семена	3–340 / 3–440
удобрения	37–385 / 37–500
Габариты в транспортном (рабочем) положении (длина×ширина×высота), м	7,0×5,1×3,9 (7,2×5,1×3,6)
Обслуживающий персонал, чел	1
Чистая производительность, га/ч	4,8
Мощность двигателя агрегируемого трактора, л.с.	150–180

Таблица 2

Сравнительная характеристика технологий сева

Наименование показателя	Традиционная технология сева	Посевной комплекс
Наименование трактора	МТЗ — 80	Т — 150К
Наименование с/х машин:		
предпосевная культивация	КПС — 4	Кузбасс 4,8Б
боронование	БЗСС — 1,0+СП — 9	
посев	СЗ — 3,6	
внесение удобрений	РУМ — 3	
прикатывание	ЗККШ — 6	
посевной комплекс	-	
Стоимость инвестиций, тыс. руб.	-	3944,91
Эксплуатационные затраты при севе зерновых, руб./га	1540	817
В т.ч.		
оплата труда с отчислениями	120	30
амортизационные расходы	426	302
отчисления на ремонт	468	286
стоимость топлива	526	160
Экономия затрат на 1 га, тыс. руб.	-	723

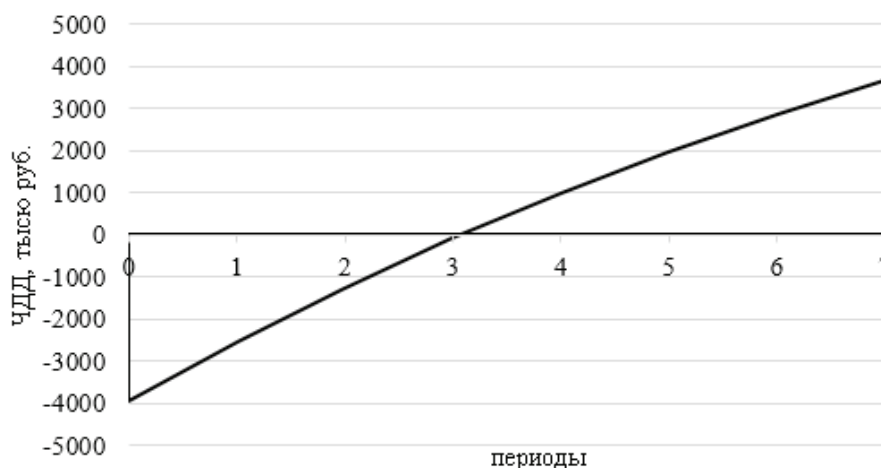


Рис. 1. Изменение ЧДД по периодам

выбирается из предложенных нормативов. Например, поправочный коэффициент составляет 3–5% при вложениях в надежную технику, и это соответствует низкому уровню риска. Высокий уровень риска наблюдается при вложениях денежных средств в производство и продвижение на рынок нового продукта, при этом поправочный коэффициент составляет 13–15%.

Особое внимание должно быть уделено методам компенсации и снижения риска, то есть предотвращению неблагоприятных событий или ослаблению их негативного эффекта.

В результате реализации проекта могут возникнуть следующие виды рисков:

Основные возможные риски при реализации проекта.

Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:

- превышение расчётной стоимости проекта;
- форс-мажор, материальный ущерб.

Риски, связанные с эксплуатацией предприятия:

- невыход на проектную мощность (возникновение технологических или сырьевых ограничений);
- неудовлетворительный менеджмент;
- продукция не находит сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчётные сроки (возникновение ценовых ограничений или недооценка конкуренции при маркетинге);
- инфляция затрат (опережающий рост цен на сырьё, энергоносители и другие статьи затрат);
- удорожание финансирования (негативные изменения валютного курса);
- транспортные риски;
- форс-мажор, материальный ущерб.

К основным рискам в сельском хозяйстве относятся неурожай или низкие цены на продукцию, как показывают исследования, наибольшее влияние на рынок сельскохозяйственной техники оказывает политика аграрных цен

<p>Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> — ресурсосбережение; — цена ниже, чем у конкурентов; — высокие потребительские свойства 	<p>Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> — отсутствие ресурсов; — высокие инвестиции; — некоторые проблемы в эксплуатации
<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> — рост рынка сельскохозяйственной продукции; — техническое развитие рынка; — улучшение качества продукции; — сокращение себестоимости продукции; — рост производительности труда 	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> — природно — климатические условия; — ограниченность ресурсов; — сокращение посевных площадей

Рис. 2. SWOT – анализ риска приобретения ПК Кузбасс 4,8Б

и доходов, с повышением цен на сельскохозяйственную продукцию и доходов сельхозтоваропроизводителей возрастает спрос на технику, и наоборот, ухудшение экономического положения в сельском хозяйстве ведет к падению спроса.

Также действие экономического кризиса на поведение производителей и потребителей продукции.

На рис. 2 представлен SWOT — анализ риска приобретения ПК Кузбасс 4,8Б.

Регулирование выявленных рисков сведет к минимуму угрозы и слабые стороны проекта внедрения ресурсосберегающей технологии сева.

Общая экономия предприятия с каждого гектара составит 723 руб. В сравнении с технологией сева применяемой на предприятии общая годовая экономия составит 1,54 млн руб., что позволит окупить покупку новых комплексов за 3 года.

Кроме того предприятие сможет снизить расход топлива и повысить производительность труда на посевах, что приведет к снижению себестоимости производимой сельскохозяйственной продукции, а также к уменьшению воздействия на почву, за счет минимальной обработки. /3/

Литература:

1. Пылыпив А.М. Необходимость применения ресурсосберегающих технологий в растениеводстве / А. М. Пылыпив, В. А. Нестерова // Мир науки. 2015. № 1. С. 11.
2. Старченко И. В. Теоретические основы и показатели эффективности сельскохозяйственного производства / И. В. Старченко, А. А. Чабанный. — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — vi, 158 с.
3. Старченко И. В., Чабанный А. А. Методические подходы определения экономической эффективности при производстве зерна [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 98–101.

Планирование предприятия по выращиванию рыбы лососевых пород в Калужской области

Умалатова Луиза Маликовна, студент;
 Шохина Ольга Ивановна, студент;
 Абдулова Лилия Лифкатовна, студент
 Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (г. Москва)

В данной статье приводятся результаты анализа существующего производства рыбы лососевых пород в России, приводятся результаты расчета экономических затрат на организацию рыбного хозяйства в Калужской области, рассчитывается возможная прибыль и сроки окупаемости данного проекта.

Ключевые слова: импортозамещение, рыбное хозяйство, хозяйство Калужской области, проект по импортозамещению, выращивание рыбы

Своей проект мы решили сосредоточить на производстве рыбы лососевых пород. Хотя традиции искусственного выращивания такой рыбы на Руси восходят к 80-м гг, тем не менее ее товарное выращивание у нас до сих пор не получило подобающего развития. В рамках программы импортозамещения многие федеральные и частные предприятия стали проявлять интерес к этому направлению. Развитие аквакультуры является одним из стратегических направлений развития рыбохозяйственного комплекса России в условиях импортозамещения. В этих целях принят Федеральный закон от 2 июля 2013 г. № 148-ФЗ «Об аквакультуре (рыбоводстве) и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в его развитие разработана обширная нормативно-правовая база. Росрыболовство рассчитывает в 2015 году увеличить производство товарной рыбы на 22% — до 195 тысяч тонн. Через пять лет этот показатель планируется довести до 315 тысяч. Соответствующие планы прописаны в госпрограмме «Развитие рыбохозяйственного комплекса». По данным Росрыболовства, за последние 14 лет наибольший прирост производства был

отмечен в семействе лососевых (с 3,8 тысячи в 2000 году до 44,9 тысячи тонн в 2014-м). Но тем не менее, почти 50 млрд руб. Россия ежегодно тратит на закупку импортной рыбы, причем почти 60% в стоимостном выражении и около трети объема приходится на аквакультуру. И это при том, что в стране есть все возможности для ее производства.

Мы считаем, что в новой достаточно жёсткой экономической ситуации необходимо наиболее полно использовать свой ресурсный потенциал. В связи с санкциями на продовольственном рынке высвобождаются ниши, которые могут занять российские рыбохозяйственники, за счёт увеличения объёмов производства и освоения новых проектов. Реализация проекта планируется за счет сформированной нормативной базы и предоставляющейся государственной поддержки.

Производство

Производственная цепь выращивания рыбы лососевых пород выглядит следующим образом:



Наш проект рассчитан на работу на втором этапе этой производственной цепи. В этом случае рыбные питомники выступают в качестве поставщиков сырья (мальков).

Существует несколько видов хозяйств индустриального типа, производящих продукцию аквакультуры на территории Российской Федерации в зависимости от используемых ими источников водоснабжения. Мы свой выбор остановили на бассейновых, садковых или бассейново-садковых, использующих водоисточники с естественной температурой воды или сбросные тёплые воды водоёмов-охладителей ТЭС, ГРЭС, АЭС и т.п., а также термальные источники. Предприятия данного типа могут быть как открытые, так и закрытые (специальные здания-цеха капитального характера). Главным образом это решение обосновано с экономической точки зрения. Бассейновые системы не требуют значительных затрат на капитальное строительство, а в зимний период сбросное тепло используется при незначительной теплоотдаче. Хозяйства этого типа используют воду без предварительной подготовки, за исключением сбросных вод энергетических объектов и термальных вод, температура которых выше естественной, что позволяет удлинять вегетационный пе-

риод и получать товарную продукцию за более короткий срок.

Производителями готовой продукции выступают организации, занимающиеся переработкой рыбы и продажей рыбной продукции конечным потребителям посредством снабжения рыбной продукцией супермаркетов и ресторанов.

Регион

Основным критерием выбора региона выступала его удаленность от района Центрального федерального округа, где сконцентрировано наибольшее количество производителей готовой рыбной продукции, которым планируется реализовывать товар. Наш выбор пал на Калужскую область. Данный регион богат реками и озерами, которые пригодны для выращивания рыбы. Комплекс природных условий Калужской области обуславливает широкое развитие речной сети (160–200 м на кв. км).

Основные объекты индустриального рыбоводства — лососевые и осетровые виды рыб. Объем продукции товарного рыбоводства в 2020 году предполагается довести до 33,6 тыс. тонн.

Конкуренция

Калужской области имеется один крупный конкурент в лице крупной организации ООО «Ф-ТРАУТ», входящей в группу компаний «Миак», которая была основана в 2014 году. Стоит также принять во внимание некоторые крупные компании Тульской и Брянской областей.

Субсидии и льготное кредитование

Рыбоводам за счет федерального бюджета предлагается сократить значительную часть процентной ставки по кредитам. А именно предлагается субсидирование выплаты процентов по займам на две трети от ключевой ставки ЦБ. На финансовую поддержку могут претендовать сельскохозяйственные товаропроизводители. Таким образом будет осуществлено субсидирование из средств федерального бюджета не менее 70% от ключевой ставки ЦБ сроком от 3 до 10 лет для инвестиций в аквакультуру. В федеральном бюджете Калужской области предусмотрено 21264,7 тыс. руб. — субсидий, предоставляемых в 2015 году на развитие рыбохозяйственного комплекса. При этом размер субсидий, выделенных Калужской области уступает только Мурманской области. Таким образом, можно сделать вывод, что в регионе планируется активное инвестирование и развитие этой области. Кроме того, проект может участвовать в конкурсе Государственной программы Калужской области «Развитие рынка труда в Калужской области», может выступать как начинающий субъект малого предпринимательства и претендовать на специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

Для организаций рыбохозяйственной отрасли предусмотрено большое количество налоговых льгот. К ним относится нулевая ставка для градо- и поселкообразующих рыбохозяйственных организаций и нулевая ставка НДС при реализации рыбы, рыбной и морской продукции на внутреннем рынке. Кроме того, планируется ввести отмену таможенных пошлин на ввоз современного оборудования для разведения рыбы на территории России, которое на сегодняшний день практически в полном объеме поставляется из-за рубежа.

Расчеты

Изначально для работы над проектом был проведен анализ отрасли на предмет стоимости закупки оборудования. К оборудованию относятся: Малый инкубационно-вырастительный комплекс по исследованию и выращиванию лососевых и сиговых видов рыб + пространство для плавательных бассейнов + предпродажный комплекс, бассейны ИЦА-2 (установка, подключение, сопровождение), УФ-установка для всех бассейнов, рыбонасос,

компрессор вихревой, центробежный насос с префильтром, биоагрегат, гидроциклон, лотки мальковые, инкубаторы со стойками, конус кислородный с системой труб, электрические водонагреватели с системой труб, чиллеры (водоохладители), пеноотделители (флотаторы), озонатор, флотатор, механический барабанный фильтр, система мониторинга воды, рециркуляционные аквакультурные системы, трубопровод, система очистки, система насосов, резервуары для хранения готовой к реализации рыбы, машины с охлаждающим оборудованием. По нашим расчетам на все это необходимо 194.064.000 рублей. В данных расчетах не учитывалась плата за аренду, воду, свет и сырье для выращивания форели.

Далее основной задачей был поиск места для аренды. Было выяснено, что для наших производственных мощностей будет нужно 2000 м². Так как мы снимаем большое пространство, то стоимость невысокая — 200 рублей за м², данные издержки будут неизменными в течение следующих 5 лет.

Продолжая анализ затрат, было выявлено, что для нашего производства будет необходимо потреблять 125754 кВт энергии в год, а расход воды составит 7665 м³ в год. Для расчета себестоимости нами была применена формула, которая учитывает закупку посадочного материала, корма (с транспортировкой и витаминами), фонд оплаты труда и административные расходы.

На первый год наше предприятие ставит цель вырастить 42 тысячи особей лососевых по 1,5 килограмм каждую. Таким образом, себестоимость 1-го года производства является: $195,12 \cdot 50000$ (по анализу отрасли из 50000 мальков 8000 не доживают до продажи). Соответственно, в последующие годы развития себестоимость будет равняться — затраты на производство одного кг рыбы * на потенциальный выпуск рыбы.

В нашем проекте был принят линейный метод начисления амортизации, для нашей организации существует субсидирование от правительства, а, следовательно, наша организация освобождается от налога на прибыль. Полезный срок использования оборудования согласно инструкции — 15 лет. В конце пятого периода мы планируем продать оборудование за 90000000 руб., в то время, как остаточная стоимость оборудования будет составлять 94048000 руб., таким образом, наша организация получит налоговый щит в размере 809600 руб.

Потоки от реализации проекта начнут поступать с первого периода, а в нулевом периоде первоначальные инвестиции в чистый оборотный капитал составят 25% от объема выручки первого года, а в дальнейшем в конце каждого следующего года NWC будет составлять сумму, равную 10% от прироста выручки следующего года (аналитическая оценка экспертов).

Проанализировав рыбопромышленную отрасль было выявлено, что в среднем WACC=11%. Так как наш бизнес начинается с нуля, свой WACC мы взяли = 15% и приняли эту ставку как ставку дисконтирования для расчета DCF.

В итоге мы получили NPV равный 37 404 102 руб., 15 000 000 руб., более того нашему проекту одобрен кредит срок окупаемости проекта равен 5 годам. Государство выдало субсидию на деятельность нашей компании — по целевой программе льготного кредитования под обеспечение оборудования на сумму 79 216 460 руб.

Литература:

1. Налоги для сельскохозяйственных производителей // Бухгалтерия.ru. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/p154037>
2. Калужская область // Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BB%D1%83%D0%B6%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C#.D0.93.D0.B8.D0.B4.D1.80.D0.BE.D0.B3.D1.80.D0.B0.D1.84.D0.B8.D1.8F
3. Технология рыбы и рыбных продуктов. URL: <http://fish-industry.ru/vyraschivanie/>
4. Строительство УЗВ для Разведения лосося // Alecon. URL: http://alecon.co.il/article/ryba_uzv/stroitelstvo-uzv-dlya-razvedeniya-lososya.html
5. Оборудование для выращивания рыбы // Лаборатория бизнес идей. URL: <http://coolbusinessideas.info/oborudovanie-dlya-vyrashhivaniya-ryby/>

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Правовое обеспечение оптимизации бюджетных расходов на государственное управление

Селдусhev Владислав Николаевич, магистрант

Краснодарский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Структура работы государственного аппарата в РФ очень молода, из чего следует важность понимания всех экономических процессов, исторический опыт, а также создание правильного и полезного класса чиновничества.

Ключевые слова: экономические затраты, экономические средства, формирование, оптимизация, анализ

Актуальность вопросов оптимизации экономических затрат на государственное управление обоснованы необходимостью улучшения аппарата муниципального управления и потребностью действенного применения экономических средств, выделенных на его осуществление.

Нужное внедрение экономических средств воздействует на управление муниципальными деньгами в согласовании с ценностями:

- социально-экономической и политической деятельностью страны;
- экономического обеспечения функций страны;
- эффективность муниципального управления.

Все годы, начиная с этапа юридического формирования ВУЗа чиновничества, и до нынешних дней в Российской Федерации идет поиск более подходящих способов применения экономических затрат на государственное управление.

В связи с тем, что главные ценности экономических затрат на ближайшие годы лежат в сфере денежного обеспечения общественных реформ, модернизации военнослужащей сферы страны, становления социальной инфраструктуры, нет возможности ориентироваться на вспомогательные прибыли бюджета. Вместе с тем, размер функций, производимых органами муниципального управления, каждый день возрастает, и будет возрастать в будущем. Выход заключается в том, чтобы увеличить эффективность применения всякого экономного рубля, собственно, что в результате приведет к увеличению производительности муниципального управления и неоднократно оправдывает конкретное увеличение затрат на него.

Главные формы и способы формирования расходов на муниципальную установку, действующие в реальное время, сформировались в Российской Империи. Принятые в обозначенный этап правовые акты и нормативные бумаги предугадывали затраты на:

- муниципальные нужды;
- валютное содержание государственных служащих;
- затраты на передачу государственным служащим общественных и пенсионных залогов;
- затраты на функционирование системы чиновничества.

Субъектный состав затрат на государственное управление, сформированный в Российской Империи, принципиально не поменялся в реальное время, он состоял из затрат на содержание императора и монаршей семьи (в современной РФ — содержание Президента РФ и его администрации), обеспечение центрального аппарата министерств и ведомств, затрат на содержание территориальных органов и местной бюрократии.

Все способы оптимизировать затраты на чиновничий аппарат с этапа развития в РФ системы муниципального управления сводились к ликвидации лишних муниципальных структур:

- уменьшению количества госслужащих;
- сокращению затрат на содержание самых незначительных госслужащих.

На базе анализа законодательства, регулирующего процесс формирования затрат на государственное управление впоследствии 1917 года, можно сделать вывод, что на протяжении всего исторического периода организация и работа муниципального аппарата строились на принципе экономичности.

Удешевление муниципального аппарата производилось по главным направлениям:

1. ликвидация лишних звеньев и структурных отделов аппарата;
2. уменьшение штатов административно-управленческого персонала.

Проанализировав затраты на содержание органов муниципального управления в общем размере российского бюджета в различные периоды, возможно заявить, что за-

дача минимизации данных затрат к XX веку была достигнута. Так, в 1704 году затраты на муниципальную установку и дворцовые расходы составили 42% от всех затрат бюджета, в 1767 году расходы страны на содержание центрального и районного управления составили 24,3% всех муниципальных затрат, в 1900 году содержание госслужащих уже составляло 13,36% расходной части бюджета.

Расходы муниципального бюджета СССР на содержание органов муниципального управления сократился:

- с 4,4% в 1938 году до 3,4% в 1950 году
- 1,3% в 1962 году
- в 1995 году в РФ затраты на государственное управление в совокупности с затратами федерального бюджета составила:

- 2,1%, в 1997 году — 2,2%
- с 2000 года — 2,8–3,0%.

Впрочем, в случае если рассматривать динамику затрат на муниципальную установку РФ в безоговорочных цифрах, то затраты на её содержание возрастали с каждым годом на несколько млрд руб., а качество жизни народа при этом оставалось на прежнем уровне. Таким образом, ключевая задача оптимизации экономических затрат — соотношение итогов муниципального управления применяемым расходам — достигнута не была.

Затраты на государственное управление по отдельным муниципальным органам демонстрирует, что расходы в ведомствах, главным направлением работы коих считается реализация конкретной государственной функции (функции общественной обороны, охраны населения, обеспечение энергией и связью, культурные, экологические функции и т.д.), довольно мала (от 0,2% до 7–8%).

Впрочем, в муниципальных структурах, которые promышляют сбором и анализом информации в конкретной сфере работы, делают лицензирующие и контролирующие функции, расходы на содержание аппарата ведомства считаются наиболее важными (70–90%). Часть фонда оплаты труда с начисления в них оформляет в пределах 70%.

Подъем фонда оплаты в 1,5 раза в течении 3-х лет потребует дополнительно около 8 миллиардов рублей в год и в значимой степени позволит решить вопрос соотношения оплаты труда на государственной службе и в частном секторе. Само собой подобный прирост не имеет возможности быть автоматизированным. Нужно указать, что он обязан быть агрессивно привязан к реализации определенных событий административной реформы, увеличению результативности государственной службы.

Для увеличения производительности организации и функционирования муниципального аппарата её оптимизацию следует воплощать в жизнь на основании

принципа постоянности, который обязан отвечать ряду критериев, количество коих имеют все шансы быть интегрированы в следующие характеристики:

- соответствие организационных структур муниципального аппарата с имеющимися функциями страны, что вытекает из надобности организационного обеспечения всякой функции страны. Этот аспект отвечает на вопрос о рациональности возвышения муниципального аппарата с учетом того, сколько нужно министерств и ведомств, какое количество работников;

- достижение симптомов системности в организации функционирования муниципального аппарата, отсутствие у органов власти дублирующих полномочий, присутствие механизма взаимодействия и координации всех его составляющих.

На базе конкретизации функций муниципальных отделов и служащих муниципального аппарата будет вероятным внедрение передовых раскладов к планированию, организации, финансированию и оценке работы, нацеленных на обеспечение высочайшей производительности труда муниципальных служащих, что позволит беспристрастно расценивать работу муниципальных органов, их отделов и служащих. Данным переменам станет отвечать переход к гибким и действенным способам финансирования муниципального аппарата.

На основе точности функций государственных структур и сотрудников государственного аппарата станет возможным внедрение современных подходов к планированию, организации, финансированию и оценке деятельности, ориентированных на обеспечение высокой эффективности труда государственных служащих, что позволит объективно оценивать работу государственных органов, их подразделений и отдельных служащих. Этим изменениям будет соответствовать переход к более гибким и эффективным методам финансирования государственного аппарата.

Целью экономического управления считается увеличение результативности экономических затрат, то есть получение наибольшего итога на единицу расходов. Из этого следует:

- во-первых, ориентация на конечные итоги;
- во-вторых, необходимость цело и комплексно оценить издержки;
- в-третьих, установление в качестве главного принципа финансирования только максимальный предел расходов;
- в-четвертых, строго придерживаться планированию бюджета и учитывать все возможные риски, изменение ситуации на рынке валюты, нефти и т.д.;
- в-пятых, следить за динамикой бюджета на протяжении всего периода.

Литература:

1. Селиванов А. И. Повышение результативности бюджетных расходов // Российская газета. — 2004. — № 255. — С. 17–21.

2. Ермолаев В. Н. Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ // Российская газета. — 2004. — № 249. — С. 8–13.
3. Ермолаев В. Н. Государственная гражданская служба в Российской Федерации // Российская газета. — 2004. — № 79. — С. 10–16.
4. Аммосова Т. И. Анализ и меры оптимизации расходов бюджета Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — № 9. — С. 496–498.

Социальное предпринимательство как один из приоритетов стратегического развития регионов

Черникова Мария Сергеевна, магистрант

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

В последнее время в нашей стране остро стоит вопрос о нехватке экономических ресурсов в сфере социального развития. Власть идет на поиски новых, инновационных форм развития, направленных на разрешение социальных проблем, привлекая представителей предпринимательского сообщества. На такие действия власть наталкивает весьма существенное изменение в ресурсном обеспечении социальной сферы. Наиболее эффективным является такое направление, как социальное предпринимательство. Оно позволяет привлечь финансовые ресурсы в различные отрасли социальной сферы. В данной статье автором представлен анализ основных проблем и необходимых условий развития социального предпринимательства в регионах РФ.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, стратегическое развитие, бизнес, гражданское общество, законодательные инициативы, инновация

Социальное предпринимательство — молодое направление, но оно уже охватило весь мир и стоит в одном ряду с такими явлениями как благотворительность, филантропия и корпоративная социальная ответственность. Важно понимать, что между этими понятиями существуют различия.

Сам термин «социальное предпринимательство» указывает на то, что главной задачей данной деятельности является смягчение социальных проблем или их разрешение, а не извлечение прибыли. Оно многогранно и отражает ряд задач и особенностей присущих ему. Главной целью является достижение качественно нового уровня в преодолении социальных проблем. Отличительной чертой которого является сильная сторона механизмов контроля за эффективностью [1].

Социальное предпринимательство можно охарактеризовать следующими основными признаками: социальное воздействие; инновационность; самоокупаемость; масштабируемость и тиражируемость; предпринимательский подход.

Социальный предприниматель в первую очередь должен ставить перед собой задачу внедрения положительных изменений в социальную инфраструктуру, которые будут иметь долгосрочный характер. Определяющими являются устойчивость, долгосрочность, позитивность. И тут важно выделить то, что принципиальным отличием социального предпринимательства является способность уйти от узкого понимания бизнеса как коммерции и мобилизовать разрозненные ресурсы для

улучшения жизни людей, которых затрагивает их деятельность.

Ключевым преимуществом являются собственные доходы предпринимателей, что в свою очередь предотвращает незаконченность дела. В этом плане благотворительность значительно уступает, в связи с тем, что ее временные, финансовые и пространственные ресурсы весьма ограничены. Социальное предпринимательство характеризуется высокой отдачей за единицу вложенных ресурсов, что является его главной отличительной чертой.

В последнее десятилетие решение социальных проблем является включенным в бизнес-планы компаний, что помогает избежать нерационального использования экономических ресурсов.

Однако у россиян отсутствует понимание того, что представляет собой социальное предпринимательство. Отчасти это связано с тем, что этот термин еще не закреплен в российском законодательстве, что свидетельствует о несформированной институциональной среде этого явления. В начале этого года Министерство экономики направило на согласование законопроект о социальном предпринимательстве.

Проект предлагает относить к социальному предпринимательству предприятия, на которых трудятся инвалиды, одинокие (с детьми до семи лет) и многодетные родители, пенсионеры, выпускники детских домов в возрасте до 21 года, лица, освобожденные из мест лишения свободы. Среднесписочная численность таких работников в совокупности должна составлять не менее 30%,

а их доля в фонде оплаты труда — не менее 25%. Принятие данного законопроекта поможет значительно увеличить роль социального предпринимательства. А также социальным может считаться предприятие, которое своей деятельностью помогает людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации. Например, улучшает условия их жизнедеятельности в таких сферах, как здравоохранение, физкультура и массовый спорт, дошкольное образование, детские кружки, социальный туризм, культурно-просветительская деятельность. Социальным такое предпринимательство будет считаться при условии, что доля доходов от этой деятельности составляет не менее 70% в их общем объеме [2].

Документ определяет и принципы оказания государственной поддержки социальным предпринимателям. Регионам предлагается создавать инфраструктуру поддержки, предоставляя помещения на льготных условиях, доступ к банкам франшиз и образовательным программам. Также социальные предприниматели смогут арендовать государственное и муниципальное имущество без конкурсов. Создание таких условий для социального предпринимательства положительно скажется на стратегическом развитии регионов.

Несмотря на то, что дать понятие социальному предпринимательству пока только предполагается, в пояснительной записке к проекту указано, что государство оказывает ему помощь с 2012 года: социальные предприниматели получают помощь в 52 регионах, в 18 — созданы центры инноваций социальной сферы, где предприниматели могут получить консультации и организационную поддержку. С 2012 года на такие мероприятия, а также на субсидии предпринимателям, на дошкольные образовательные центры было потрачено 1,5 миллиардов рублей [2].

Необходимо отметить то, что неважно, как долго социальное предпринимательство «живет» в нашей стране, отсутствие его законодательного закрепления и четкой формулировки рождает в общественном сознании стереотипы о несовместимости предпринимательства и общественных организаций. Его часто путают с социальной ответственностью, социальной активностью, социальными инновациями или инвестициями бизнеса и другими похожими терминами и принятие законопроекта о социальном предпринимательстве позволит избежать всех этих проблем.

Социальное предпринимательство является невозможным без участия государства и местных властей. Упорядочивание таких отношений способствует формированию институтов гражданского общества, и данное направление деятельности является мощным источником гражданских инициатив.

Институт гражданского общества играет весомую роль в организации ярмарок социальных проектов, на которых представители деловых кругов рассматривают социальные инициативы.

В данном случае происходит финансирование из различных источников: спонсорская помощь и государственный бюджет. В реализации проектов огромную роль

играют физические лица, члены общественных объединений, добровольцы. Таким образом власти объединяют бизнес и граждан. Итогом таких мероприятий становятся позитивные изменения в экономике того или иного района страны. Понятно, что не каждый предприниматель может забыть о своих интересах и действовать только во благо общества. Институт гражданского общества способствует созданию экономических условий, которые должны помогать развитию социального предпринимательства. А вот государство предполагает выбор социальных проблем, на разрешение которых бизнес будет направлять свою деятельность, и к тому же, не обкладываются налогом средства, которые выделяются на благотворительность.

Инновация подходов и тиражируемость опыта социального предпринимательства не должна стать показателем социального измерения модернизации России, а должна способствовать быстрому эффективному росту числа предприятий, имеющих социальную направленность. Это должно сопровождаться ростом компетентности, профессиональным ростом и вкладом в развитие человеческого потенциала. Все те, кто посвящает себя социальному предпринимательству, являются новаторами и людьми, которые могут сплотить вокруг себя огромное число единомышленников, способны находить ресурсы и использовать свои знания по максимуму.

Необходимым является обучение и стимулирование предпринимателей к социальной деятельности.

Бизнес вкладывает деньги в развитие социальной инфраструктуры, не вызывая при этом роста инфляции, позволяет создавать новые рабочие места и увеличивать заработную плату, улучшать качество жизни. Главной задачей института гражданского общества является разъяснение предпринимателям того, что значит вести социальное предпринимательство, что предприятия должны не только получать экономическую выгоду, но и оказывать помощь обществу, приносить ему пользу. Каждый человек должен нести ответственность перед обществом. Также государство и гражданское общество должны мотивировать и добиваться более активных позиций у наемных рабочих и предпринимателей, повышая роль каждого в обществе. Социальное предпринимательство является весьма актуальным, потому что помогает в разрешении социальных проблем, но способствовать его развитию может только сильное гражданское общество в тесной взаимосвязи с государством.

Привлекая внимание общественности можно изменить отношение наших граждан к социальному предпринимательству, показав его значимость. Активная работа в информировании граждан о социальном предпринимательстве должна помочь в поиске проектов, повышении мотивации и активности людей, которые готовы заняться данным бизнесом. Поддержка со стороны государства также может стать опорной точкой в процессе вовлечения людей, способствующих распространению и расширению социального предпринимательства. Реализация информационной стратегии должна оказать влияние и на тради-

ционное предпринимательство, изменив восприятие социальной ответственности и значимости. Это привлечет предпринимателей из самых различных отраслей экономики, сформируется мощная поддержка социального предпринимательства населением и государством.

Подводя итоги, важно отметить, что социальное предпринимательство задействует недоиспользованные ресурсы, создает социальное благо инновационными способами, которые упущены другими. Наиболее остро сегодня стоит вопрос об информированности общества относительно понятия «социальное предпринимательство». Без преодоления информационного вакуума через рассказы о позитивных примерах в СМИ, проведение круглых столов и лекций на данную тематику невозможно сформировать положительное восприятие гражданами концепции социального предпринимательства.

Исключительно важно ввести понятие «социальное предпринимательство» в правовое поле России. Здесь потребуются законодательные инициативы и последо-

вательная политика, которые будут направлены на укрепление этого явления в жизни страны. И наконец, перспективы роста социальных предприятий зависят от того, какое внимание будет уделяться привлечению новых энергичных и ответственных социальных предпринимателей. Только количественный рост числа социально ориентированных бизнесменов дает надежду на то, что в недалеком будущем многие актуальные социальные проблемы будут успешно решены и достигнуты стратегические цели развития регионов.

Социальное предпринимательство только начинает свое становление в нашей стране. Российское общество все еще скептически смотрит на это новое для них направление, и для преодоления барьера в восприятии необходимо многое сделать. Радует то, что большинство наших граждан признают необходимость существования негосударственных организаций, которые ставят перед собой главную цель не максимизацию прибыли, а решение и смягчение важных социальных проблем.

Литература:

1. Задорин И. В. Социальное предпринимательство — новый формат социального активизма // Социология гражданского общества, НКО и местного самоуправления. URL: <http://www.zircon.ru/publications/sotsiologiya-sotsialnoy-sfery-i-grazhdanskogo-obshchestva/>
2. Законопроект о социальном партнерстве // Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство». URL: <http://www.nb-forum.ru/social/laws/zakonoproekt-o-sp-2.html#ixzz4cKi86D1F>

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПРАКТИКА

V Международная научная конференция
Чита, апрель 2017 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Издательство «Молодой ученый»

Подписано в печать 24.04.2017. Формат 60x90 ¹/₈.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 9,35. Уч.-изд. л.13,00. Тираж 300 экз.

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