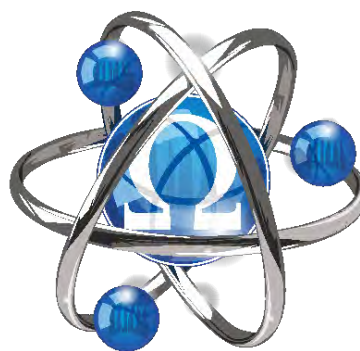


**OMEGA SCIENCE**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
ИННОВАЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

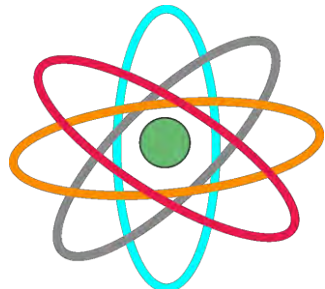


**OMEGA SCIENCE**  
INTERNATIONAL CENTER  
OF INNOVATION RESEARCH

ISSN 2410-700X

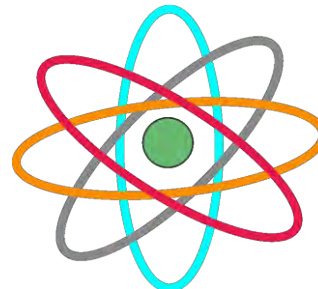
№04/2017 В 3 ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 1



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
НАУЧНЫЙ  
ЖУРНАЛ

**СИМВОЛ  
НАУКИ**



INTERNATIONAL  
SCIENTIFIC  
JOURNAL

**SYMBOL OF  
SCIENCE**

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в  
сфере связи, информационных технологий и массовых  
коммуникации под номером ПИ № ФС77-61596

Журнал зарегистрирован в системе Российского индекса  
научного цитирования (РИНЦ) по договору №153-03/2015

Размещение журнала в "КиберЛенинке" по договору №32509-01

Учредитель ООО «Омега Сайнс»

*Главный редактор:*

Сукьясян А. А., кандидат экономических наук, доцент.

*Редакционный совет:*

Агафонов Ю. А., доктор медицинских наук, доцент  
Баишева З. В., доктор филологических наук, профессор  
Байгузина Л. З., кандидат экономических наук, доцент  
Ванесян А. С., доктор медицинских наук, профессор  
Васильев Ф. П., доктор юридических наук, доцент, член РАЮН  
Виневская А. В., кандидат педагогических наук, доцент  
Вельчинская Е. В., кандидат химических наук, доцент  
Галимова Г. А., кандидат экономических наук, доцент  
Гетманская Е. В., доктор педагогических наук, доцент  
Грузинская Е. И., кандидат юридических наук  
Гулиев И. А., кандидат экономических наук  
Датий А. В., доктор медицинских наук, профессор  
Долгов Д. И., кандидат экономических наук, доцент  
Закиров М. З., кандидат технических наук, профессор  
Иванова Н. И., доктор сельскохозяйственных наук, профессор,  
Калужина С. А., доктор химических наук, профессор  
Куликова Т. И., кандидат психологических наук, доцент  
Курманова Л. Р., доктор экономических наук, профессор  
Киракосян С. А., кандидат юридических наук, доцент  
Киркимбаева Ж. С., доктор ветеринарных наук, профессор  
Козлов Ю. П., доктор биологических наук, профессор, академик РАЕН и РЭА  
Козырева О. А., кандидат педагогических наук, доцент  
Кондрашихин А. Б., доктор экономических наук, проф.,  
Конопаткова О. М., доктор медицинских наук, профессор  
Маркова Н. Г., доктор педагогических наук, профессор  
Мухамадеева З. Ф., кандидат социологических наук, доцент  
Пономарева Л. Н., кандидат экономических наук, профессор  
Почивалов А. В., доктор медицинских наук, профессор  
Прошин И. А., доктор технических наук, доцент  
Симонович Н. Е., доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН  
Симонович Н. Н., кандидат психологических наук  
Смирнов П. Г., кандидат педагогических наук, профессор  
Старцев А. В., доктор технических наук, профессор  
Танаева З. Р., доктор педагогических наук, доцент  
Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng, DSc., PhD, D. Sc. (National Security)  
Хромина С. И., кандидат биологических наук, доцент  
Шилкина Е. Л., доктор социологических наук, профессор  
Шляхов С. М., доктор физико-математических наук, профессор  
Юрова К. И., кандидат исторических наук, доцент  
Юсупов Р. Г., доктор исторических наук, профессор  
Янгиров А. В., доктор экономических наук, профессор  
Яруллин Р. Р., доктор экономических наук, профессор, член-корп. РАЕ

Верстка: Тюрина Н. Р. | Редактор/корректор: Agafonova E.V.

Редакция журнала «Символ науки»:  
450077, г. Уфа, а/я «Аэтерна» | +7 347 299 41 99  
<http://os-russia.com> | [mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com)

Подписано в печать 04.05.2017 г.  
Формат 60x90 1/8. | Усл. печ. л. 23.4. | Тираж 500.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе ООО «Омега сайнс»  
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2 | [mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com) | +7 347 299 41 99

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов  
публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам  
факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и  
организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

The magazine is registered by the Federal Service for Supervision in  
the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass  
Communications of the number PI № FS77-77-61596

The journal is registered in the system of Russian Science Citation  
Index (RSCI) under the contract №153-03/2015

Loading the magazine in "CyberLeninka" under the contract №32509-01

Founder LLC "Omega Science"

*Editor in chief:*

Sukiasyan A. A., candidate of economic Sciences, associate Professor.

*Editorial Board:*

Agafonov Yu. A., doctor of medical Sciences, associate Professor  
Baishева Z. V., doctor of philological Sciences, Professor  
Baiguzina L. Z., candidate of economic Sciences, associate Professor  
Vanesyan, A. S., doctor of medical Sciences, Professor  
Vasilyev F. P., doctor of law Sciences, associate Professor, member of RUN  
Vinevskaya A.V., candidate of pedagogical Sciences, associate Professor  
Wilczynska E. V., candidate of chemical Sciences, associate Professor  
Galimova G. A., candidate of economic Sciences, associate Professor  
Getmanskaya E. V., doctor of pedagogical Sciences, associate Professor  
Gruzinskaya E. I., candidate of legal Sciences  
Guliyev I. A., candidate of economic Sciences  
Datiy A.V., doctor of medical Sciences, Professor  
Dolgov D. I., candidate of economic Sciences, associate Professor  
Zakirov, M. Z., candidate of technical Sciences, Professor  
Ivanova N. I., doctor of agricultural Sciences, Professor,  
Kalugina S. A., doctor of chemical Sciences, Professor  
Kulikova T. I., candidate of psychological Sciences, associate Professor  
Kurmanova L. R., doctor of economic Sciences, Professor  
Kirakosyan A. S., candidate of legal Sciences, associate Professor  
Kikimbaeva J. S., doctor of veterinary Sciences, Professor  
Kozlov Y. P., doctor of biological Sciences, Professor, academician of RANS and REA  
Kozyreva O. A., candidate of pedagogical Sciences, associate Professor  
Kondrashihin A. B., doctor of economic Sciences, Professor,  
Konopatkova O. M., doctor of medical Sciences, Professor  
Markova N. G., doctor of pedagogical Sciences, Professor  
Mukhamadeeva Z. F., candidate of sociological Sciences, associate Professor  
Ponomareva L. N., candidate of economic Sciences, associate Professor  
Pochivalov, A. V., doctor of medical Sciences, Professor  
Proshin I. A., doctor of technical Sciences, associate Professor  
Simonovich N. E., doctor of psychological Sciences, Professor, academician of RANS  
Simonovich N. N., candidate of psychological Sciences  
Smirnov P. G., candidate of pedagogical Sciences, Professor  
Startsev, A.V., doctor of technical Sciences, Professor  
Tanaeva, Z. R., doctor of pedagogical Sciences, associate Professor  
Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng, DSc., PhD, D. Sc. (National Security)  
Hromina S. I., candidate of biological Sciences, associate Professor  
Shilkina E. L., doctor of sociological Sciences, Professor  
Shlyakhov S. M., doctor of physico-mathematical Sciences, Professor  
Yurova K. I., candidate of historical Sciences, associate Professor  
Yusupov R. G., doctor of historical Sciences, Professor  
Yangirov A. V., doctor of economic Sciences, Professor  
Yarullin R. R., doctor of economic Sciences, Professor, corresponding member of RAE

Layout: Tyurina NR | Editor / Proofreader: Agafonova EV

Edition of magazine "Symbol of science":  
450077, Ufa, PO Box "Omega science" | +7 347 299 41 99  
<http://os-russia.com> | [mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com)

Signed print 04.05.2017  
Format 60x90 1/8. | Volume 23.4. | Circulation 500.

Printed in the publishing department of "Omega science"  
450076, Ufa, ul. M. Gafuri 27/2 | [mail@os-russia.com](mailto:mail@os-russia.com) | +7 347 299 41 99

All articles are reviewed.

The point of view of edition not always coincides with the point of view of  
authors of published articles.

Authors of the articles are fully liable for the content of articles and for the fact of  
their publications.

The editorial staff is not liable for any damage caused by the publication of the  
article to the authors and/or the third parties and organizations.

When you use and borrowing materials reference is obligatory.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<b>Grigoriev M.N., Digusov N.N., Uvarov S.A.</b> STOCKS AND STREAMS - THE BASIC CATEGORIES OF LOGISTICS	8
<b>Grigoriev M.N., Digusov N.N., Uvarov S.A.</b> APPROACHES TO STREAMS' CLASSIFICATION IN LOGISTICS	10
<b>Grigoriev M.N., Digusov N.N., Uvarov S.A.</b> MULTI ASPECTS ROLES AND FUNCTIONS OF MATERIAL STOCKS IN MODERN ECONOMY	11
<b>Азаренко Н.Ю., Жерноклева Н.П.</b> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	13
<b>Аксенюшкина Е. В., Матлашевская А.С.</b> НАХОЖДЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ	16
<b>Алиев Н.А., Тхамокова С.М.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПО НДФЛ В 2017 ГОДУ	20
<b>Алябьева Т.С.</b> ОСОБЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	21
<b>Амбарцумян К.А., Лымарева О.А.</b> ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	24
<b>Антохина А.В.</b> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	26
<b>Антохина А.В.</b> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ И АНАЛОГИЧНЫХ РЕГИОНОВ ЦФО	29
<b>Асон Т.А.</b> ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ РАЗВИТИЯ	32
<b>Ахмадиева М.С.</b> КРАУДФИНАНСЫ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	36
<b>Бардашова Е.В.</b> СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	44
<b>Белогруд И.Н.</b> БЕДНОСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ СЕРЬЕЗНЫМ ОГРАНИЧЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ	46
<b>Бирюков Е.С.</b> ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЕГИПТА	48
<b>Антохина Е.В., Блинова У.Ю.</b> МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ	51

<b>Борзова Е. А.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	56
<b>Брыжко В.Г.</b> НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА РЫНОЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ	59
<b>Ваниян А. А., Меркушева М.В.</b> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОЦЕНКА ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	60
<b>Ведяшкина Е.А., Козлова Е.И.</b> ФОРМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ	63
<b>Вековцева Т.А., Тарасова Е.В.</b> НЕСТАНДАРТНАЯ НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА	65
<b>Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н.</b> КОЭФФИЦИЕНТЫ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОСНОВНЫХ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	68
<b>Вильде Е.А., Рылова Н.А., Художникова Д.В.</b> ТУРИЗМ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	71
<b>Гирич В. Н., Алексахина Л.В.</b> ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	72
<b>Глазова М.В.</b> КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ И ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	75
<b>Галыгина Р.Д., Квита Г.Н., Иванова Д.О.</b> САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	76
<b>Гончарук Е.А., Мироненко О.В.</b> К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ	78
<b>Горбунова А.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	81
<b>Девятилова А.И., Алябьева Т.С., Кальченко Е.В.</b> ПРОБЛЕМЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ, РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	84
<b>Девятых Ю.Н., Козлова Е.И.</b> ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА	87
<b>Джанвелян В.Г.</b> ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	89
<b>Дзюбанчук А. А., Давыдова Ю.Ю.</b> ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	91

<b>Еримизина М.И., Еримизина Е.Н.</b> МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА	94
<b>Зверева Л.В.</b> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА	100
<b>Ильина Е.Л., Латкин А.Н., Бочарова Э.А.</b> ВИДЕОМАРКЕТИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА	102
<b>Казьмина И.В., Чернышева Г.Н.</b> КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК	104
<b>Капшук К.В.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ	106
<b>Князева И.А.</b> СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА АВТОМОБИЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РФ	109
<b>Кравцова С. И., Шигина А. А</b> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	111
<b>Кравченко Е.В., Козлова Е.И.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	113
<b>Курдюков В.Н., Бадалян Л.Х., Селезнева Д.В.</b> ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	115
<b>Кутернега Ю.Е.</b> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	119
<b>Кутернега Ю.Е.</b> ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	121
<b>Левцова Т.И.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА В РОССИИ В ЦЕЛОМ И НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	123
<b>Логунова Н.А.</b> ПОТЕНЦИАЛ МОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ	124
<b>Лымарёва О.А., Пашян Э.А.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА В СЕКТОРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	127
<b>Магазова Э.Р.</b> АУДИТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РОССИИ	129
<b>Магазова Э.Р.</b> АУДИТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РОССИИ	131

<b>Михальченко М.С.</b> ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ВОПРОСОВ ПРОВЕДЕНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА В МНОГОКВАРТИРНОМ ЖИЛОМ ДОМЕ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА БЕЛГОРОДА	134
<b>Мусин Р.А.</b> ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЕГО ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ	136
<b>Поворознюк А.В., Козлова Е.И.</b> ВЛИЯНИЕ МИКРОСРЕДЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	138
<b>Помыткина Л.Ю., Сапегина С.Г., Шапов А.Д.</b> АНТИКАФЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	141
<b>Рева З.Я.</b> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	145
<b>Севрюков И.Ю., Размахнина А.Д., Иванова М.И.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	147
<b>Селин И.В., Селина К.И.</b> СЦЕНАРИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ АКТИВОВ СЕВЕРНЫХ КОРПОРАЦИЙ С ПРИМИНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	149
<b>Селин И.В., Селина К.И.</b> ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ АКТИВОВ СЕВЕРНЫХ КОРПОРАЦИЙ	151
<b>Сингизов И.Ю., Сингизова Н.Б.</b> К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ	154
<b>Степанова Е.В.</b> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ	158
<b>Трушина И.А.</b> ИЗУЧЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	159
<b>Урусова Д.В.</b> ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ КОМПАНИЙ И КОРПОРАТИВНЫЙ УЧЕТ	163
<b>Усеинова Ф.Ф.</b> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	165
<b>Ушенко А.А.</b> БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	167
<b>Ченцова Е.П., Ряполова К.И.</b> ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА С УЧЕТОМ ИННОВАЦИОННОСТИ	169
<b>Чердинцев В.Б.</b> РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	170

<b>Чуркина А.А., Козлова Е.И.</b> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	176
<b>Смоленская О.А., Ширина Ю.В.</b> ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ СОБЕСЕДОВАНИЯ С КАНДИДАТАМИ НА ДОЛЖНОСТЬ	179
<b>Юшкова О.О.</b> МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (НА ПРИМЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТИ В США)	182
<b>Юшкова О.О.</b> СПОРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ИХ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	187

#### ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ

<b>Крюковская Г.М., Кирюхина А.С.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОСТАГЛАНДИНОВ F <sub>2α</sub> В КОНСЕРВАТИВНОМ ЛЕЧЕНИИ ПИОМЕТРЫ У СОБАК	194
<b>Либерман Е.Л., Медведева И.Н., Волосников Г.И.</b> РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ВОЗБУДИТЕЛЯ ОПИСТОРХОЗА <i>OPISTHORCHIS FELINEUS</i> (RIVOLTA, 1884) НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	197

УДК 330.1

**M.N. Grigoriev**

PhD of technical sciences, Professor  
Baltic State Technical University  
«VOENMECH» named after D. F. Ustinov  
St. Petersburg, Russian Federation

**N.N. Digusov**

Graduate student  
Baltic State Technical University  
«VOENMECH» named after D. F. Ustinov  
St. Petersburg, Russian Federation

**S.A. Uvarov**

Doctor of economic Sciences, Professor  
Saint-Petersburg state University of Economics  
St. Petersburg, Russian Federation

## STOCKS AND STREAMS - THE BASIC CATEGORIES OF LOGISTICS

### Annotation

This article deals with modern positions the ratio of the logistics' basic categories - stocks and streams.

### Keywords

Logistics, the basic categories of logistics, stocks, streams, logistical approach.

Basic difference of the logistical approach from previous it approach based on management of material resources' movement consist that if earlier object of management was certain, let even extremely big, a congestion of separate material objects at the logistical approach the basic object became a stream - the set of objects perceived as a unit [1, 2, 3, 4].

In numerous to the literature on logistics and marketing as the main category of last the stream refers to. It is impossible to disagree with it, but it is necessary to make essential addition: the main categories of logistics are the stream and a stock which the friend without the friend to exist simply not can [5, 6, 7, 8].

The stream represents the set of objects perceived as a unit, existing as process on some time interval and measured in absolute units for the certain period. Parameters of a stream are the parameters describing occurring process [1, 9, 10, 11].

Stock - a category describing number of objects, available during some concrete moment of time, and measured in absolute units. Between static parameters of stocks and dynamic parameters of streams there is a close interrelation.

Key parameters describing a stream, the following: initial and final its items, geometry ways (trajectory), length of a way (a measure of a trajectory), speed and time of movement, intermediate items, intensity [12, 13, 14].

The concept of "stock" is capacious enough. This word is applied as to the made objects, and not made (natural). Application of this term in such concepts as stocks of minerals, wood stocks (wood on a root), stocks of water resources, stocks of bio resources, stocks of fish resources, etc. is standard [14, 15, 16, 17].

However in economy the concept of "stock" is treated more narrowly as they are understood as material resources being available and, it is accepted to name stocks of all other kinds of resources, including and factors of manufacture (labour, financial and so forth) by reserves. Besides the economic treatment of concept of material stocks even more limits their substantial filling in view of their origin, applicability and carried out functions in the reproduction process, sources of their financial covering, etc. In particular, material stocks in economy are understood only made commodity-material assets, i.e. as those in which creation work is enclosed and-or which possess cost. Material stocks are formed due to turnaround means of subjects of economy and are a part of their working capital in the material form, and also means of the state budget and means of house facilities [1, 2, 6, 7].

The interrelation of material streams and stocks of commodity-material resources (CMR) predetermines occurrence of "Logistics of stocks" - one of kinds of logistics that, in turn, generates allocation independent scientific



and accordingly a subject matter on storekeeping as one of the major directions of logistical management [7, 17].

The logistics of stocks is a scientific direction and sphere of practical activities on management of material streams and stocks in logistical systems and the intersystem formations, directed on increase of efficiency of logistical processes by maintenance of the set level serving consumers and-or decrease in logistical costs.

The logistics of stocks is one of providing kinds (sections) of logistics and is closely interconnected with its others functional, technological about providing with kinds. It inherently is the tool science offering methods of optimum administrative decisions' search on the tactical organization of logistical processes in industrial-commercial and trading structures [18, 19, 20].

#### References:

1. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Управление запасами в логистике: методы, модели, информационные технологии, учебное пособие для студентов вузов, СПб., 2006 – 368с.
2. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Базовый курс. Учебник для вузов, 1-е изд., Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2011 – 782с.
3. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для бакалавров: для студентов вузов, обучающихся по спец. 061500 "Маркетинг", 060800 "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)", 4-е изд., доп., Сер. Бакалавр – М., 2012 – 464с.
4. Андреев А.А., Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Информационная система, патент на изобретение RUS 2167453 28.09.1998
5. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник, 3-е изд., перераб. и доп., Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2014 – 784с.
6. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика Учебник для бакалавров, 4-е изд., пер. и доп., Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2014 – 836с.
7. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник в 2-х томах. Том 1, 4-е издание, переработанное и дополненное, Сер. Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2016 – 472с.
8. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для бакалавров: для студентов вузов, обучающихся по спец. 061500 "Маркетинг", 060800 "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)", 4-е изд., доп., Сер. Бакалавр – М., 2012 – 464с.
9. Григорьев М.Н. Сергеева Н.С. Программные средства для управления запасами предприятий – СПб., 2005 – 158с.
10. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система для передачи информации, патент на изобретение RUS 2158967 03.07.1998
11. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Система распространения информации, патент на изобретение RUS 2134457 04.08.1998
12. Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика: информационные системы и технологии, учебно-практ. пособ., М., 2008– 608с.
13. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система распространения информации, патент на изобретение RUS 2121169 15.10.1997
14. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент", 3-е изд., переработанное и дополненное, Сер. Бакалавр. Базовый курс – М., 2012 – 825с.
15. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для прикладного бакалавриата, 5-е изд., перераб. и доп., Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс – М., 2015 – 559с.
16. Grigoriev M.N., Uvarov S.A., Digusov N.N. Difference of traditional and logistical approaches in an enterprise cycle// Символ науки. 2017. № 3-1. С.20-22.
17. Григорьев М.Н., Краснова Е.Ю. Маркетинг продукции военного назначения. Учебник. – СПб., 2011 – 435с.
18. Grigoriev M.N., Uvarov S.A., Braila N.A. The maintenance of the logistical approach//Символ науки. 2017. № 3-1. С. 22-24.
19. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник, 3-е издание, переработанное и дополненное, Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2015 – 734с.
20. Grigoriev M.N., Uvarov S.A., Digusov N.N. Difference of traditional and logistical approaches in an enterprise cycle// Символ науки. 2017. № 3-1. С. 20-22.

© Grigoriev M.N., Digusov N.N., Uvarov S.A., 2017

**M.N. Grigoriev**  
PhD of technical sciences, Professor  
Baltic State Technical University  
«VOENMECH» named after D. F. Ustinov  
St. Petersburg, Russian Federation

**N.N. Digusov**  
Graduate student  
Baltic State Technical University  
«VOENMECH» named after D. F. Ustinov  
St. Petersburg, Russian Federation

**S.A. Uvarov**  
Doctor of economic Sciences, Professor  
Saint-Petersburg state University of Economics  
St. Petersburg, Russian Federation

## APPROACHES TO STREAMS' CLASSIFICATION IN LOGISTICS

### Annotation

Considered from a modern perspective the approach to classification of streams in logistics.

### Keywords

Logistics, classification, logistical approach, streams logistical management.

The most simple classification which is expedient for carrying out to following attributes is necessary for the description of streams and work with them even [1, 2].

1. In relation to considered system:

- internal streams - circulate inside of system,
- external streams - act in system from the outside and (or) leave its limits.

2. On a degree of a continuity:

- continuous streams - the certain quantity of objects moves to each moment of time on a trajectory of a stream,
- discrete streams - are formed by the objects moved with intervals [2, 3].

3. On a degree of a regularity:

- the determined streams - are characterized by definiteness of parameters for each moment of time,
- stochastic streams - are characterized by casual character of parameters which during each moment of time accept the certain value with a known degree of probability [4, 5].

4. On a degree of stability:

- stable streams - are characterized by a constancy of values of parameters during the certain time interval,
- unstable streams - are characterized by character of fluctuate change of stream' parameters [4, 6].

5. On a degree of variability:

- stationary streams - are characteristic for the established process, their intensity is size of a constant,
- non-stationary streams - are characteristic for the unsteady process, their intensity varies during the certain period [3, 6].

6. On character of moving of elements of a stream:

- uniform streams - are characterized by constant speed moving of objects: in identical intervals of time objects pass identical way, intervals of the beginning and end of movement of objects also are equal;
- non-uniform streams - are characterized by change of speed of moving, an opportunity of acceleration, delay, stops in a way, changes of intervals of departure and arrival [2].

7. On a degree of periodicity:

- periodic streams - are characterized by a constancy of parameters or a constancy of character of their change through certain period;
- acyclic streams - are characterized by absence of law of change of parameters of a stream.

8. On a degree of conformity of change of parameters of a stream to in advance set rhythm: rhythmical streams, spasmodic streams.

9. On a degree of complexity:

- the simple (differentiated) streams - consist of objects of one kind,

- the complex (integrated) streams - unite diverse objects.

10. On a degree of controllability:

- operated streams - adequately reacting to operating influence from system,

- uncontrollable streams - not reacting to operating influence [1, 2].

On forming objects' character following kinds of streams are allocated: material, transport, power, money resources, information, human, space, military, etc. Such classification, certainly, can take place, but for logistics of economic sphere from listed are necessary not everything, remained demand more steadfast analysis.

#### References:

1. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Базовый курс. Учебник для вузов, 1-е изд., Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2011 – 782с.
2. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник, 3-е издание, переработанное и дополненное, Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2015 – 734с.
3. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для прикладного бакалавриата, 5-е изд., перераб. и доп., Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс – М., 2015 – 559с.
4. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика Учебник для бакалавров, 4-е изд., пер. и доп., Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2014 – 836с.
5. Григорьев М.Н., Краснова Е.Ю. Маркетинг продукции военного назначения. Учебник. – СПб., 2011 – 435с.
6. Григорьев М.Н. Сергеева Н.С. Программные средства для управления запасами предприятий – СПб., 2005 – 158с.

© Grigoriev M.N., Digusov N.N., Uvarov S.A., 2017

УДК 330.1

**M.N. Grigoriev**

PhD of technical sciences, Professor

Baltic State Technical University

«VOENMECH» named after D. F. Ustinov

St. Petersburg, Russian Federation

**N.N. Digusov**

Graduate student

Baltic State Technical University

«VOENMECH» named after D. F. Ustinov

St. Petersburg, Russian Federation

**S.A. Uvarov**

Doctor of economic Sciences, Professor

Saint-Petersburg state University of Economics

St. Petersburg, Russian Federation

## MULTI ASPECTS ROLES AND FUNCTIONS OF MATERIAL STOCKS IN MODERN ECONOMY

### Annotation

The article, from the logistical point of view deals with the roles and functions of material stocks in modern economy.

**Keywords**

Logistics, material stocks, logistical management, logistical approach.

Multi aspects roles and functions of material stocks in modern economy, the variety of their forms and kinds do not allow to define the given category unequivocally, and in separate definitions the to a focus, as a rule, is brought to any their separate key characteristics [1, 2]. Below three definitions of material stocks are resulted (from positions of the economic theory, practical activities, the theory of the finance and book keeping), each of which in own way is correct, but does not reflect all completeness of characteristic attributes of this economic category and one of objects of management in logistical management [3, 4, 5, 6].

In the economic theory material stocks are treated as an economic category as which understand a part of subjects of work, intermediate and the end-products which are being at various stages of reproduce process pending of intermediate or final consumption.

From practical positions material stocks are a part of material and commodity resources which represent manufactures being at various stages and references an industrial and technological production, consumer goods and others commodity-material assets, expecting introductions into process of industrial consumption, transportation or sale.

From the book keeping view material stocks are a part of turnaround actives of subjects of economy (the enterprises, firms, the organizations, individual businessmen and so forth), being in the material form and formed due to their turnaround means.

From positions of the organization and conducting book keeping, the important addition is also that stocks are a part of turnaround actives of the enterprises and the organizations (subjects of economy) in the material form, i.e. in most cases they are formed on the account of a working capital [7, 8].

The reasons inducing subjects of economy, - mainly the organizations of business and the state, and in some cases and house facilities to create and support material stocks, cause also their basic functions in economic processes.

The main economic function of material stocks - maintenance relative (in time and space) independence of consumption (industrial and personal) from the offer intermediate and end-products, and also other external factors [9, 10]. And these external factors can be both economic, and noneconomic (for example, a various sort natural and manmade disasters, threats of military actions, acts of terrorism and so forth) [1, 6, 9].

Hence, the main function of material stocks consists in maintenance of continuity and stability round turning material streams in reproduce process (i.e. in manufacture, distribution, an exchange and consumption). Material stocks provide not only reliability corresponding reproduce processes, but also allow raising their efficiency due to decrease in separate making industrial expenses and distribution costs.

**References:**

1. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник в 2-х томах. Том 1, 4-е издание, переработанное и дополненное, Сер. Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2016 – 472с.
2. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Базовый курс. Учебник для вузов, 1-е изд., Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2011 – 782с.
3. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник, 3-е издание, переработанное и дополненное, Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2015 – 734с.
4. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для прикладного бакалавриата, 5-е изд., перераб. и доп., Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс – М., 2015 – 559с.
5. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика Учебник для бакалавров, 4-е изд., пер. и доп., Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2014 – 836с.
6. Григорьев М.Н., Краснова Е.Ю. Маркетинг продукции военного назначения. Учебник. – СПб., 2011 – 435с.
7. Григорьев М.Н. Сергеева Н.С. Программные средства для управления запасами предприятий – СПб., 2005 – 158с.
8. Андреев А.А., Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Информационная система, патент на изобретение RUS 2167453 28.09.1998
9. Григорьев М.Н. Современные электронные системы поддержки принятия решений по управлению

товарными запасами, учебное пособие для вузов – СПб., 2004 – 156с.

10. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система для передачи информации, патент на изобретение RUS 2158967 03.07.1998

© Grigoriev M.N., Digusov N.N., Uvarov S.A., 2017

**УДК 334: 332.146**

**Азаренко Наталья Юрьевна**

Доцент ФГБОУ ВО «Брянский государственный инженерно-технологический университет»

**Жерноклева Наталья Петровна**

Магистрант ФГБОУ ВО «Брянский государственный инженерно-технологический университет»

г. Брянск, РФ

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

Рассмотрено государственно-частное партнерство в Брянской области, которое может стать одним из главных факторов повышения конкурентоспособности экономики регионов, в связи с чем ставится вопрос о формировании государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации.

### **Ключевые слова**

Государственно-частное партнерство. Конкурентоспособность. Инвестиции. Брянская область.

Брянская область является одним из потенциально перспективных субъектов Российской Федерации для инвестирования. Инвестиционный климат в регионе находится в зоне пристального внимания Правительства области. Одним из основных направлений, обеспечивающих формирование благоприятного инвестиционного климата, является государственная поддержка инвесторов, обеспеченная законодательно и информационно, объединенная термином государственно-частное партнерство.

В Брянской области принят закон «Об участии Брянской области в государственно-частном партнерстве» 28 июля 2011 года, который устанавливает основы правового регулирования, цель, принципы государственно-частного партнерства в Брянской области и направлен на привлечение инвестиций для достижения эффективного развития экономики Брянской области.

Целью государственно-частного партнерства является создание условий для привлечения инвестиций в строительство, реконструкцию, модернизацию, обслуживание или эксплуатацию объектов социальной и инженерной инфраструктуры Брянской области.

Участие Брянской области в государственно-частном партнерстве основывается на принципах: 1) законности; 2) эффективного использования государственного имущества; 3) открытости и доступности информации по вопросам реализации государственно-частного партнерства; 4) обеспечения равных условий доступа юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к участию в государственно-частном партнерстве; 5) соблюдения прав и законных интересов участников соглашений о государственно-частном партнерстве; 6) добросовестного и взаимовыгодного сотрудничества сторон соглашений; 7) разделения ответственности и рисков между участниками государственно-частного партнерства. [1]

Кроме того, следует говорить о ГЧП как о эффективном инструменте реализации стратегии развития территорий. Так как основой ГЧП является обычно поддерживающие секторы экономики, которые являются составляющей конкурентоспособности региона и фактором развития базовых отраслей, то эффективность развития ГЧП напрямую влияет на успешность реализации стратегических целей развития территории. Все

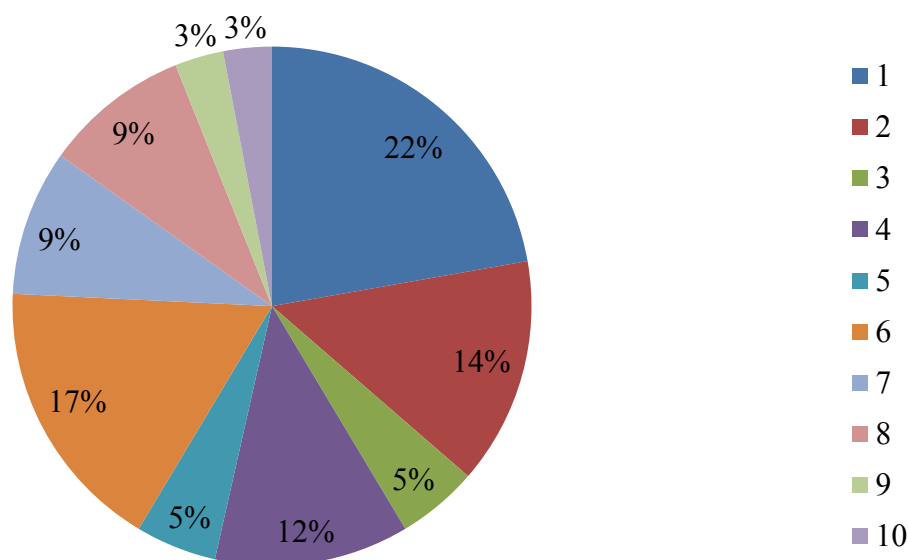
выше перечисленное может служить доказательством того, что в настоящее время ГЧП следует рассматривать как эффективный способ решения многих экономических и социальных проблем на региональном уровне. [3,с.22]

Государственная поддержка на основе государственно-частного партнерства в Брянской области осуществляется в соответствии с федеральным законодательством и законодательством области в следующих формах:

- 1) предоставление налоговых льгот;
- 2) предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам на конкурсной основе;
- 3) предоставление бюджетных инвестиций;
- 4) предоставление на конкурсной основе государственных гарантий;
- 5) предоставление на конкурсной основе объектов из состава залогового фонда Брянской области (в обеспечение возврата кредитов, оформленных на финансирование инвестиционных проектов).

В Брянской области к инструментам ГЧП относят широкий перечень различных государственных и финансовых институтов, правовых форм и источников финансирования, но наиболее активно, по информации из регионов, используется Инвестиционный фонд РФ, государственное инвестирование в строительство объектов промышленной и социальной инфраструктур [1, с. 6].

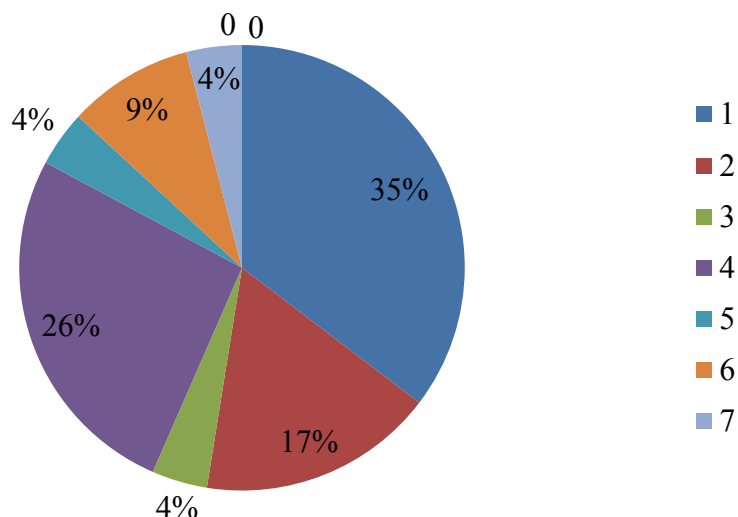
Инструменты ГЧП в Брянской области представлены на рисунке 1.



- 1 - Инвестиционный фонд РФ
- 2 - Федеральные целевые программы
- 3 - Концессионное соглашение
- 4 - Совместные предприятия
- 5 - Кластеры
- 6 - Долгосрочные инвестиционные соглашения
- 7 - Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности «Внешэкономбанк»
- 8 - Арендные соглашения
- 9 - ОЭЗ
- 10 - ЕБРР/иные кредитные организации

Рисунок 1 – Инструменты ГЧП в Брянской области, %

Удельный вес проектов ГЧП на стадии реализации в Брянской области представлен на рисунке 2.



- 1 - Строительство жилых объектов (малоэтажное и коттеджное строительство);
- 2 - Мусоросортировка и переработка твердых бытовых отходов (ТБО);
- 3 - здравоохранение;
- 4 - ЖКХ;
- 5 - Транспорт;
- 6 - Энергетика;
- 7 - Сельское хозяйство.

Рисунок 2 – Отраслевой аспект проектов ГЧП на стадии реализации в Брянской области, %

Из рисунка 2 можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в общей структуре проектов ГЧП занимают проекты строительства жилых домов (35%), наименьший – сельское хозяйство, транспорт и здравоохранение (по 4%). [2]

Многие проекты невозможно подвести под один отраслевой «знаменатель», так как за счет масштабного характера их сложно отнести к той или иной отрасли, что способствует развитию экономики Брянской области и повышению ее конкурентоспособности.

ГЧП следует рассматривать как понятие, включающее в себя две составляющие: политическую и экономическую. Под экономической понимается объединение усилий всех органов власти: федеральных, региональных, муниципальных и бизнеса с целью создания объектов инфраструктуры, под политической – наличие определенных общественных организаций, созданных представителями бизнеса для создания конструктивных, доверительных отношений между бизнесом и властью для обеспечения экономического роста страны.

Из существующих механизмов ГЧП в части финансирования на территории области используется Федеральные целевые программы, Инвестиционный фонд с применением таких правовых конструкций как договоры управления, долгосрочные договоры аренды, энергосервисные контракты

В основном, взаимодействие органов власти всех уровней и представителей бизнеса осуществляется в форме организации различных мероприятий, выставок, которые инициирует региональная власть с целью поиска частных партнеров, заинтересованных развивать бизнес на территории Брянской области.

#### Список использованной литературы:

1. Азаренко Н.Ю., Агаркова А.Г. Использование инструментов региональной селективной политики государства (на примере Брянской области)// Экономика и бизнес: теория и практика. - 2016. - №2.- С.5-9
2. Государственно-частное партнерство в России. База данных действующих проектов ГЧП: [www.URL:http://www.ppp-russia.ru](http://www.ppp-russia.ru)

3. Никитина Т.И., Лысенко А.Н. Формирование государственно-частного партнерства как инструмент развития региона // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2012. № 2. С. 21-26.

4. Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура. – М., 2010. – 127 с.

©Азаренко Н.Ю., Жерноклева Н.П., 2017

**УДК 519.863**

**Аксенюшкина Елена Владимировна**

кандидат физ.-мат. наук, доцент БГУ

г. Иркутск, РФ

E-mail.ru: aks.ev@mail.ru

**Матлашевская Анна Сергеевна**

магистрант БГУ,

г. Иркутск, РФ

E-mail: 531503@gmail.ru

## **НАХОЖДЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрен один из подходов к нахождению оптимальной стоимости информации, предоставляемой автоматизированной системой контроля дислокации вагонов. На основе экспоненциальной аппроксимации зависимости между существующими тарифами и объемом реализуемой информации построена оптимизационная задача на поиск оптимальной стоимости предоставляемых услуг. Полученное оптимальное решение позволяет увеличить прибыль Иркутского центра компании «Российские железные дороги».

### **Ключевые слова**

Прибыль, расходы, экспоненциальная аппроксимация, задача оптимизации.

Создание на железнодорожном транспорте уникальной по своему содержанию и функциональным возможностям системы управления перевозочным процессом стало возможным благодаря ускоренному и широко-масштабному внедрению автоматизированных информационно-управляющих систем, обеспечивающих управление этим процессом на уровне железнодорожных станций, поездных диспетчерских участков и железнодорожных направлений, что в комплексе создаёт мощнейшие информационные ресурсы, востребованные как структурными подразделениями железнодорожного и смежных видов транспорта, так и другими субъектами рынка транспортных услуг.

Функционирование современной системы управления процессом перевозок на любом виде транспорта возможно только благодаря широкомасштабному и повсеместному внедрению комплекса автоматизированных систем и технологий на всех уровнях процесса управления.

В настоящее время ведется разработка и внедрение единых технологических процессов работы транспортных узлов на базе автоматизированных систем управления, внедрения системы централизованного ведения единой нормативно-справочной информации.

При разработке «Концепции информатизации железнодорожного транспорта» проблема управления перевозочным процессом была определена как одна из первоочередных стратегических функций железнодорожного транспорта.

Автоматизированная система оперативного управления перевозками (АСОУП) является



общесистемной средой дорожных вычислительных центров (ИВЦ), на ее базе реализовываются и создаются все автоматизированные технологии на железнодорожном транспорте. АСОУП предназначена для создания и поддержания в реальном масштабе времени информационной модели железнодорожных перевозок, обработки информации о перевозочном процессе, а также для прогнозирования и планирования эксплуатационной работы. Данная система отражает данные обо всех основных эксплуатационных событиях с грузами, вагонами, поездами, локомотивами и локомотивными бригадами.

Иркутский информационно-вычислительный центр не стал исключением. Все основные данные в системе информирования клиентов взяты из АСОУП и её подсистем. Система информирования клиентов (АС Информирования) разработана программистами и технологами Восточносибирской железной дороги и, практически, не имеет аналогов на всей сети дорог. Похожие услуги предоставляет Екатеринбургский и Питерский информационно-вычислительные центры, которые также используют АСОУП.

Общая стоимость услуги по предоставлению информации ИВЦ складывается из единовременной платы за подключение к информационному ресурсу и ежемесячной стоимости оказания информационно-вычислительных услуг. При установлении тарифов на эту информацию, необходимо проведение грамотной ценовой политики, так как от нее зависит финансовая стабильность всего железнодорожного предприятия. Влияние на эту проблему оказывает и то, что для значительной части населения расходы на приобретение нужной транспортной информации занимают весомую долю в общих расходах. Необходимо установить такую величину тарифа на предоставляемую информацию, при которой не будет уменьшаться спрос на предоставляемые услуги, и в то же время железнодорожное предприятие будет получать прибыль. Установление оптимальной величины тарифа объясняется тем, что необоснованное повышение стоимости предоставляемых услуг с целью увеличения прибыли на предприятии может привести к противоположному эффекту – уменьшению спроса на предоставляемую информацию, и как следствие отток клиентов в конкурирующие фирмы. Таким образом, экономически обоснованные тарифы должны отражать как интересы клиентов, так и железнодорожного предприятия.

Проанализируем динамику продаж на примере наиболее востребованной информации автоматизированной системы оперативного управления перевозками, с целью выявления наиболее реалистичного прогноза получения прибыли от предоставляемых услуг.

Справка о дислокации вагона по России (Поиск вагонов)

Период	Стоимость услуги при объеме информации за месяц, в рублях, без учета НДС за 1 вагон/контейнер					
	до 10	от 11 до 50	от 51 до 100	от 101 до 200	от 201 до 500	от 501
2007	120	100	46	47	43	37
2008	120	100	46	47	43	37
2009	128	107	49	50	46	40
2010	136	113	52	53	49	42
2011	136	113	52	53	49	42
2012	148	123	65	58	53	46
2013	148	123	65	58	53	46
2014	148	123	65	58	53	46
2015	163	135	72	64	58	51
2016	178	147	78	70	63	56

Для этого используем статистический метод аппроксимации имеющихся данных различными линиями тренда.

Экспоненциальная и линейная аппроксимации показывают также достаточно высокую зависимость между анализируемыми показателями, уровень достоверности от  $R^2 = 0,7338$  до  $R^2 = 0,867$ .

Проанализируем экспоненциальную аппроксимацию зависимости объема продаж предоставляемых услуг от их стоимости.

Стоимость услуги при объеме информации за месяц, в рублях, без учета НДС за 1 вагон/контейнер	Вид аппроксимации	Коэффициент детерминации
до 10 вагонов	$y = 2907e^{-0,006x}$	$R^2 = 0,7941$

от 11 до 50 вагонов	$y = 1129,8e^{0,0133x}$	$R^2 = 0,7757$
от 51 до 100 вагонов	$y = 1380,9e^{0,0208x}$	$R^2 = 0,8107$
от 101 до 200 вагонов	$y = 3148,8e^{0,0141x}$	$R^2 = 0,7168$
от 201 до 500 вагонов	$y = 1701,7e^{0,0294x}$	$R^2 = 0,7536$
от 501 вагона	$y = 943,1e^{-0,0385x}$	$R^2 = 0,867$

При функционировании Иркутского информационно-вычислительного центра наиболее актуальной для его руководителя является задача о выборе наилучшей (оптимальной) стоимости предлагаемых услуг, обеспечивающих прибыль Иркутского центра, а это означает прибыль всей компании «Российские железные дороги» в целом. При построении задачи на поиск оптимальной стоимости представляемой информации определим максимальное значение функции прибыли, которая получается, как разность между выручкой и расходами.

Пусть  $T > 0$  – стоимость предлагаемой услуги, а  $V(T)$  – функция, описывающая зависимость объема продаж от стоимости. С учетом полученных аппроксимаций эта функция будет иметь вид

$$V(T) = Ae^{BT}, \tag{1}$$

здесь  $A > 0$ .

С учетом этой формализации доход представляется выражением  $TV(T)$ .

Для построения общего вида функции прибыли Иркутского информационно-вычислительного центра рассмотрим, какие расходы могут возникнуть в этой организации:

1. удельные расходы  $R$  связанные с продажей одной единицы информации (справки) являются постоянной величиной и представляют собой денежные затраты, связанные с предоставлением потребителям одной единицы информации;

2. при сборе и сортировке полученной информации требуются постоянные затраты, которые не зависят от ее объема. Обозначим их через  $C$ ;

Таким образом, получаем общие расходы, связанные с продажей предлагаемой информации  $RV(T) + C$ . Тогда функция прибыли будет иметь вид

$$P(T) = TV(T) - (RV(T) + C).$$

Исходя из этого, приходим к задаче на поиск оптимальной стоимости

$$P(T) = TV(T) - (RV(T) + C) \rightarrow \max, \tag{2}$$

$$T_{\min} \leq T \leq T_{\max}.$$

Здесь  $T_{\min}$  – минимальная стоимость предлагаемой услуги;

$T_{\max}$  – максимальная стоимость на предлагаемую услугу у другой фирмы.

Для решений задачи (2) будем использовать условия стационарности целевой функции

$$P'(T) = V(T) + TV'(T) - RV'(T) = 0.$$

Отсюда следует

$$(T - R)V'(T) + V(T) = 0.$$

Поскольку

$$V'(T) = ABe^{BT},$$

то приходим к уравнению

$$(T - R)ABe^B + Ae^{BT} = 0.$$

Отсюда

$$ABTe^{BT} - ABR e^{BT} + Ae^{BT} = 0.$$

Следовательно

$$Ae^{BT}(BT - BR + 1) = 0.$$

Поскольку  $Ae^{BT} > 0$ , то

$$BT - BR + 1 = 0.$$

Отсюда получаем  $T_S = \frac{BR - 1}{B}$ . Анализируя поведение функции  $P'(T) = (T - R)ABe^B + Ae^{BT}$ ,

видим, что знак этой функции справа и слева от точки  $T_S$  зависит от того, какой знак параметр  $B$ . Поэтому рассматриваемый случай распадается на два варианта

–если  $B > 0$ , то для всех  $T < T_S$  выполняется неравенство  $P'(T) < 0$ , а для всех  $T > T_S$  выполняется неравенство  $P'(T) > 0$ . Следовательно, найденное  $T_S$  доставляет минимальное значение целевой функции в задаче (2). При этом функция  $P(T)$  строго убывает до точки  $T_S$  и строго возрастает после точки  $T_S$ . Таким образом, решение задачи (2) достигается в точке  $T_{\min}$  или  $T_{\max}$ . Поэтому для нахождения оптимальной стоимости предоставляемой услуги вычислим значение целевой функции в граничных точках отрезка  $[T_{\min}; T_{\max}]$ . Следовательно, оптимальная стоимость будет иметь вид

$$T_* = \begin{cases} T_{\min}, & P(T_{\min}) > P(T_{\max}) \\ T_{\max}, & P(T_{\max}) > P(T_{\min}) \\ T_{\min} \vee T_{\max}, & P(T_{\max}) = P(T_{\min}) \end{cases} .$$

–если  $B < 0$ , то  $P'(T) > 0$ , для всех  $T < T_S$  и  $P'(T) < 0$ , для всех  $T > T_S$ . Отсюда вытекает, что оптимальная стоимость на предоставляемые услуги будет иметь вид

$$T_* = \begin{cases} T_{\min}, & T_S < T_{\min} \\ \frac{BR-1}{B}, & T_{\min} \leq T_S \leq T_{\max} \\ T_{\max}, & T_S > T_{\max} \end{cases} .$$

Воспользуемся данными Иркутского информационно-вычислительного центра, чтобы рассчитать оптимальную стоимость информации о дислокации вагона по России.

Стоимость услуги при объеме информации за месяц, в рублях, без учета НДС за 1 вагон/контейнер	Существующие тарифы	Полученные оптимальные тарифы
до 10 вагонов	178	156
от 11 до 50 вагонов	147	140
от 51 до 100 вагонов	78	95
от 101 до 200 вагонов	70	68
от 201 до 500 вагонов	63	65
от 501 вагона	56	50

Полученные тарифы на предоставляемые услуги позволили при том же объеме продаж позволили бы увеличить прибыль Иркутского центра компании «Российские железные дороги» на 45%. Таким образом, предлагаемый подход к поиску оптимальной стоимости предлагаемой информации имеет право на существование.

#### Список использованной литературы:

1. Афанасьев М.Ю. Прикладные задачи исследования операций / М.Ю. Афанасьев, К.А. Багриновский, В.М. Матюшок. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 352 с.
2. Логинов В.Н. Управленческие решения: модели и методы / В.Н. Логинов. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. – 184 с.
3. Мадера А.Г. Моделирование и принятие решений в менеджменте: Руководство для будущих топ-менеджеров / А.Г. Мадера. – М.: Издательство ЛКИ, 2012. – 688 с.
4. Михалевич В.С. Оптимизационные задачи производственно-транспортного планирования: Модели, методы, алгоритмы / В.С. Михалевич, В.А. Трубин, Н.З. Шор. – М.: Наука, 1986. – 264 с.
5. Резер С.М. Управление транспортным комплексом / С.М. Резер. – М.: Наука, 1988. – 328 с.
6. Струченков В.И. методы оптимизации в прикладных задачах / В.И. Струченков. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2013. – 320 с.
7. Фадеев Г. Железнодорожный транспорт России: состояние, проблемы, возможности / Г. Фадеев //

УДК 330

**Алиев Низам Алейдарович**

студент 1 курса института экономики

**Тхамокова Светлана Мугадовна**

канд. экон. наук, доцент КБГАУ им. В.М. Кокова,

г. Нальчик, РФ

E-mail: svetatch76@mail.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПО НДФЛ В 2017 ГОДУ****Аннотация**

Рассмотрен порядок представления стандартных вычетов на детей, включая размеры вычетов в зависимости от категории сотрудников и порога доходов. Приведены изменения в правилах оформления квалификационных социальных вычетов.

**Ключевые слова**

Бухгалтерский учет, налоговый учет, НДФЛ, стандартные вычеты.

Каждый наступающий год вносит коррективы в бухгалтерский и налоговый учет юридических лиц и ИП. С 1 января бухгалтеров ожидает множество мелких новаций, связанных с начислением и уплатой НДФЛ в 2017 году. Как и прежде, стандартные вычеты при расчете налога предоставляются работодателем сотруднику в случае наличия у последнего ребенка. Эта льгота положена тем гражданам, на иждивении которых состоят несовершеннолетние дети возрастом младше 18 лет, а при обучении в очной форме – до 24 лет. В частности, стандартный вычет в обязательном порядке предоставляется:

1. Родителям, включая не состоящих в официально заключенном браке, но выплачивающих алиментные суммы, а также приемным.

2. Усыновителям.

3. Попечителям.

4. Супругам, в том числе приемных родителей.

5. Опекунам.

Согласно НК РФ, а именно стат. 218, утверждены подкатегории «детских» вычетов:

- 1400 руб. – представляется на первого/второго ребенка.

- 3000 руб. – представляется на третьего/последующего детей.

- 6000 руб. – представляется на детей-инвалидов. Возможно оформление опекунам, приемным родителям/супругам, попечителям с 2016 г.; на детей-инвалидов I/II группы младше 24 лет и при обучении в очной форме.

- 12000 руб. – на детей-инвалидов, не достигших совершеннолетия. Предоставляется родителям и их супругам, включая усыновителей.

Отдельным категориям сотрудников официально установлены двойные суммы вычета:

1. Одиноким родителям, также попечителям, усыновителям, опекунам.

2. Лицам, предоставившим письменное заявление с отказом второго супруга использовать стандартный вычет по своему трудоустройству.

Детские вычеты в части НДФЛ с 2017 года ежегодно предоставляются персоналу в пределах

максимального лимита суммы доходов в 350000 руб. Начиная с месяца превышения указанной величины, стандартный вычет не учитывается. Это правило актуально и при получении родителем двойной льготы в отношении налогооблагаемых по ставке в 13 % доходов.

Новое по НДФЛ в 2017 году ожидает РФ относительно социальных вычетов, предоставляемых организацией своим работникам при обучении. При оплате повышения квалификации личными средствами физлицо вправе написать по месту трудоустройства заявление о получении вычета. Предельная сумма ограничена 120000 рублей в расчетный период – год. Законодательное нововведение регламентирует стат. 219 НК, а именно подп. 6 п. 1. Не включаются при расчете суммы благотворительных вычетов, а также на дорогостоящее лечение и обучение детей.

Подходный налог в 2017 году: какие изменения произойдут при введении прогрессивных ставок [1, с. 26]:

- Полное освобождение от уплаты НДФЛ получают те граждане, годовой заработок которых не превышает 180000 рублей, что составляет 15000 рублей ежемесячно.

- Граждане с совокупной величиной ежегодного дохода свыше 180000 рублей, но не более 2400000 рублей, будут уплачивать НДФЛ по действующей в 2016 г. ставке в 13 %. Размер ежемесячного дохода при этом составляет 15000-200000 рублей.

- Граждане с совокупным размером ежегодного дохода свыше 2400000 рублей, но не более 100000000 рублей, будут уплачивать НДФЛ по ставке в 30 %.

- Граждане с совокупным размером ежегодного дохода более 100000000 рублей будут уплачивать НДФЛ по ставке в 70 %.

Таблица прогрессивных ставок на 2017 г.:

Величина дохода (совокупно в год), в рублях	Ставка, в %
До 180000	-
180000-2400000	13 % с доходов свыше 180000
2400001-100000000	288600 фиксировано + 30 % с доходов свыше 2400000
Свыше 100000000	29568600 фиксировано + 70 % с доходов свыше 100000000

Формировать и сдавать отчетность по НДФЛ в следующем году необходимо по старым правилам. Состав отчетов зависит от статуса бизнеса. Юридические лица обязаны представлять справки формы 2-НДФЛ и отчетность формы 6-НДФЛ. Предприниматели на ОСНО (общая система налогообложения) декларационно информируют о доходах путем сдачи 3-НДФЛ и 4-НДФЛ.

#### Список использованной литературы:

1. Муртазина Е.М. Перспектива введения прогрессивной ставки НДФЛ в России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 4 (31). С. 26.

© Алиев Н.А., Тхамокова С.М., 2017

УДК 336.23

Т.С. Алябьева,  
студент ЮЗГУ, г. Курск, РФ

## ОСОБЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

### Аннотация

В статье рассмотрены уровни пенсионной системы зарубежных стран. Рассмотрены особенности выхода на пенсию в зарубежных странах. Рассмотрены основные современные проблемы пенсионных систем.

**Ключевые слова**

Пенсионная система, обязательные страховые взносы, добровольное пенсионное обеспечение, пенсионный возраст

Современная пенсионная система представляет собой сложный организм, который объединяет экономические и правовые институты, предназначенные для удовлетворения интересов различных слоев общества.

Пенсионная система - это совокупность правовых, экономических, организационных институтов и норм, создаваемых государством и предусматривающих предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсий [1, с.67].

За рубежом используются различные модели пенсионных систем, которые включают в себя разнообразные институты социальной защиты — государственное социальное обеспечение, обязательное социальное страхование, личное пенсионное страхование и др. Пенсионная система большинства стран состоит из трех уровней (табл.1)

Таблица 1

Уровни пенсионной системы

Страна	Первый уровень	Второй уровень	Третий уровень
Китай	обязательное пенсионное страхование	государственное пенсионное обеспечение	сельское пенсионное страхование
Франция	основной пенсионный режим	обязательное дополнительное пенсионное обеспечение	добровольные пенсионные накопления
Россия	обязательное пенсионное страхование	государственное пенсионное обеспечение	негосударственное (добровольное) пенсионное обеспечение
Великобритания	государственная пенсия	базовая государственная пенсия	негосударственная пенсионная система- профессиональные пенсионные фонды
Эстония	государственное пенсионное обеспечение	обязательный пенсионный фонд	дополнительный пенсионный фонд
Швеция	общая государственная (базовая) пенсия	пенсия за выслугу лет	собственные пенсионные сбережения

Составлено автором

На сегодняшний день обязательные страховые взносы составляют основу пенсионной системы многих стран мира[2, с.135]. При этом выплата обязательных взносов в большинстве стран распределена между работодателями и работниками (рис. 2).



Рисунок 2 – Размер обязательных пенсионных взносов

Правом на получение государственной пенсии считается достижение определенного возраста, который установлен в данном государстве. Но в некоторых случаях возможно уйти на пенсию раньше, либо продолжать работать по достижении пенсионного возраста.

Например, несмотря на то, что пенсионный возраст в Германии составляет 67 лет и для женщин, и для мужчин, уходить на пенсию можно и раньше. Для этого необходимо выплатить сумму, оговоренную в пенсионном законодательстве, из своих пенсионных накоплений (0,3 % за каждый недоработанный месяц).

Во Франции каждый француз, независимо от пола, имеет право выйти на пенсию в 60 лет. Однако полный размер пенсии он сможет получать при наличии трудового стажа 40 лет. Независимо от трудового стажа граждане Франции получают полную пенсию в 65 лет. Если после выхода на пенсию человек продолжает работать, то ему полагается надбавка в размере 3% за каждый проработанный год.

Право на получение государственной пенсии получают граждане США с 13-летним трудовым стажем. Пенсионный возраст американцев составляет 65 лет для женщин и 67 лет для мужчин. Однако если выйти на пенсию раньше, размер получаемой пенсии будет на 25 % меньше от нее.

Пенсионный возраст в Китае составляет 50-55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Право на получение государственной пенсии имеют государственные служащие, имеющие трудовой стаж не менее 15 лет.

Пенсионный возраст в Японии 65 лет. Выйти на пенсию можно и раньше, но при этом ежемесячное пенсионное обеспечение сокращается на 25 %. После достижения 65-летнего возраста размер пенсии ежегодно увеличивается на 5 %.

Демографическая ситуация в большинстве развитых стран в настоящее время характеризуется следующей особенностью: замедляется рост численности трудоспособного населения, или она даже сокращается. При этом присутствует тенденция к резкому увеличению численности населения в возрасте старше 60, и даже 80 лет, что неизбежно приводит к потенциальному росту числа недееспособных членов общества и инвалидов, т.е. к росту числа пенсионеров.

Главная проблема заключается в том, что “стареющие” государства западного мира могут оказаться не в состоянии выплачивать своим пожилым гражданам пенсии и обеспечивать их необходимой медицинской и социальной помощью. Экономический рост в этих государствах идет недостаточно быстро. Стала заметна тенденция сокращения в этих странах числа работающих и, соответственно, числа потребителей. В ближайшем будущем этот процесс может набирать силу. Жители развитых стран мира стали жить дольше, поэтому дольше находятся на пенсии[3, с.168]. И если старики не захотят работать до 70 лет, а бизнесмены не начнут удерживать их на работе, экономический рост замедлится примерно на треть.

Все эти факторы в совокупности уже привели к серьезному увеличению пенсионной нагрузки на государственные бюджеты и поставили перед правительствами стран мира вопрос об уменьшении доли распределительной пенсионной системы и увеличении доли накопительной пенсионной системы. Однако, как показывает опыт разных стран, реформирование пенсионной системы часто приводит к социальному недовольству, что связано либо с увеличением пенсионного возраста, либо с отказом от льготных пенсий, либо с увеличением взносов в пенсионные фонды.

В решении финансовых проблем пенсионных систем, как показывает общемировой опыт, может пойти по двум направлениям:

1) по пути сохранения, но в несколько реформированном виде государственной распределительной пенсионной системы и одновременного стимулирования развития дополнительных добровольных частных пенсионных программ;

2) введения новой многоступенчатой распределительно-накопительной пенсионной системы, финансируемой из различных источников[4, с.226].

Таким образом, развитие пенсионных систем зарубежных стран связано со многими сферами жизни общества: развитием экономики, социальной сферы, страховой культурой населения, финансовых институтов, особенностями демографической ситуации. Разработка и реализация мер по совершенствованию пенсионных систем должны основываться на изучении международного опыта, использовании научно обоснованных подходов к оценке перспектив развития обязательного и добровольного пенсионного

страхования.

#### Список использованной литературы:

1. А. Иванов – Развитие страховых принципов пенсионной системы Российской Федерации // Финансы и Кредит. 2011. № 3. С. 66-71.
2. Ткачева Т.Ю., Афанасьева Л.В. и др. / Экономическая безопасность в бюджетно-налоговой сфере экономики / монография / 2016г. / 315 стр.
3. Приходченко О.С. / Программное бюджетирование как механизм управления бюджетными расходами региона / Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2016г. / С. 167-170
4. Приходченко О.С. / Налоговые органы в системе обеспечения финансовой безопасности региона / Приоритеты системной модернизации России и ее регионов. 2014г. / С. 224-227

© Алябьева Т.С., 2017

УДК 338

**Амбарцумян Карен Аркадьевич**

студент КубГУ

г. Краснодар, РФ

E-mail: karen24037@mail.ru

**Лымарева Ольга Александровна**

к.э.н., доцент кафедры ЭП, Р и КМ КубГУ

E-mail: olga.lymarewa@yandex.ru

г. Краснодар, РФ

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### Аннотация

Обзор публикации посвящен теоретическим вопросам, связанным с определением понятия «организационная культура предприятия» и анализом его содержания. При этом данная категория исследуется в условиях реальной жизни – анализируются пути совершенствования системы общих ценностей, правил и норм поведения, принимаемых членами современных отечественных предприятий. Также в статье описывается влияние оргкультуры на формирование конкурентных преимуществ компании.

### Ключевые слова

Конкурентоспособность предприятия, организационная культура, организационная структура, развитие, рост.

В современном мире все большими темпами создаются и развиваются экономические отношения между субъектами всех уровней экономической системы (глобального, макро– и микроуровня). Поддержание стабильности и расширение своих позиций на рынке в нынешних условиях острого влияния политических факторов на экономические отношения, являются наиболее актуальными проблемами для любой организации, в том числе и для предприятий России. Учитывая данные факторы и специфику условий хозяйствования, сложившихся в РФ, следует отметить особо важную роль повышения конкурентоспособности российских компаний и организационной культуры их сотрудников.

Новый этап социально – экономического развития России обусловлен пересмотром ряда устаревших подходов к оценке роли организационной культуры не просто как «статусного» инструмента управления персоналом и позиционирования компании на рынке, а как необходимого условия эффективного развития самой системы управления предприятием, ориентированной, прежде всего, на формирование конкурентных



преимуществ для последующей реализации потенциала компании на мировом рынке. Современная практика управления показывает, что, организационная культура, определяя позиции менеджмента, оказывает непосредственное влияние на деятельность всей организации, во многом предопределяя стратегию ее развития. В свою очередь эффективность функционирования и уровень развития компании определяют инвестиционную привлекательность компании и востребованность в конкурентной бизнес – среде. Таким образом оргкультура, наряду с традиционными элементами системы управления, оказывает непосредственное влияние на функционирование предприятия.

Понятие организационной культуры применительно к экономическим субъектам стало применяться сравнительно недавно, со второй половины XX века. В настоящее время относительно категории «организационная культура», ее смысла и содержания существует немалое количество взглядов. Наиболее объективными представляются следующие:

1) Организационная культура – это система принятых в организации и разделяемых ее работниками ценностей, убеждений, принципов, норм поведения. [1, с.17]

2) Организационная культура — это представленная в явном виде совокупность основополагающих производственных явлений, к которым относятся дисциплина труда, правила внутреннего трудового распорядка, организация и оплата труда на предприятии, кодекс корпоративной этики, и ряд других, закрепленных в соответствующих локальных нормативно – правовых актах и предписывающих правила организационного взаимодействия сотрудникам, для достижения поставленных целей. [2, с.13]

3) Организационная культура — это система ценностей и норм, разделяемых большинством членов организации, обеспечивающая мотивацию и регуляцию их деятельности, а также являющаяся средством адаптации организации к внешней среде. [3, с.8]

На наш взгляд, перечисленные трактовки имеют схожие черты, объединив которые, мы вывели собственное понятие данной категории. Под организационной культурой компании будем понимать совокупность разделяемых членами организации представлений, установок, ценностей, убеждений, предопределяющих организационное поведение членов организации.

В условиях возрастания роли нематериальных факторов в обеспечении конкурентоспособности экономических субъектов, организационная культура становится одним из важнейших стимулирующих факторов. Она объединяет в себе традиционные и приобретенные в процессе развития фирмы элементы управления, ориентированные на систематизацию и реализацию ее внутреннего потенциала развития. При этом можно утверждать об универсальности данного инструмента, который: с одной стороны, обуславливает внутрифирменную систему формирования конкурентных преимуществ, базируясь на определенных нормах, правилах, корпоративном кодексе и традициях фирмы, а с другой стороны – позиционирует фирму на рынке, характеризуя ее имидж и брэнд, статус и стиль управления, то есть формирует систему ее внешних конкурентных преимуществ. Достичь подобного баланса возможно лишь путем постоянной модернизации и обновления системы норм и ценностей, разделяемых членами организации.

На российских предприятиях необходимо преодолеть негативные факторы, оказывающие негативное воздействие на совершенствование организационной культуры большинства из них. Это, прежде всего:

1) социальная уязвимость рабочих, что способствует бюрократической жесткости руководителей отечественных организаций;

2) низкий уровень правовой и экономической культуры населения, что является прямым следствием многолетнего существования административно – командной системы

Вышеприведенные меры, направленные на развитие организационной культуры могут быть использованы и реализованы посредством таких базовых механизмов, как обучение и наставничество, стандартизация и унификация процессов и процедур, создание интерактивных информационных и аналитических корпоративных порталов, дающих возможность каждому члену организации участвовать в процессе принятия оперативных и стратегических управленческих решений, обеспечивающих на всех уровнях системы управления и во всех сферах деятельности конкурентные преимущества корпорации и, как следствие, ее общее развитие и процветание.

**Список использованной литературы:**

1. В. Г. Смирнова Организационная культура : учебник для академического бакалавриата / под ред. В. Г. Смирновой. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 306 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс.
2. Шапиро С.А. Организационная культура : учебник / С.А. Шапиро. — М. : КНОРУС, 2016. — 256 с. — Серия: Бакалавр.
3. Грошев И.В. Организационная культура / И.В. Грошев, А.А. Краснослободцев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 535 с.

© Амбарцумян К.А., Лымарева О.А., 2017

УДК 2964

**А.В.Антохина**

г.Брянск, РФ

E-mail antoxina1993@mail.ru

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА****Аннотация**

В статье рассмотрены наиболее часто используемые методики оценки конкурентоспособности региона. Используя достоинства вышеперечисленных методик, а также методы расчета частных показателей, представлена авторская методика оценки конкурентоспособности, учитывающую специфику региона. Результаты анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики по повышению конкурентоспособности региона

**Ключевые слова**

Конкурентоспособность региона, система показателей региона, методика оценки конкурентоспособности региона, интегральные показатели конкурентоспособности региона.

Достижение высокого уровня конкурентоспособности региона обеспечивается эффективным управлением социально-экономического развития. На основе результатов оценки конкурентоспособности регионов исследователи, эксперты анализируют эффективность осуществления стратегии социально-экономического развития региона, пути повышения его конкурентоспособности.

В настоящее время существует большое разнообразие авторских методик оценки конкурентоспособности регионов, обусловленное различными целями, поставленными при оценке. Авторы различных методик сходятся во мнении, что показатель оценки конкурентоспособности региона является комплексным показателем. В каждой методике принимаются различные системы показателей наиболее часто используемыми являются:

- система показателей уровня экономического развития региона;
- система показателей инвестиционной привлекательности региона;
- система показателей конкурентных преимуществ;
- система показателей региональной эффективности;
- система показателей уровня и качества жизни населения региона и другие.

Наиболее популярные методики представлены в таблице 1, в которой отражены преимущества и недостатки каждой из них. Данный анализ подходов представленных в таблице 1 проведен А.С. Барабановым. [1]

## Сравнительный анализ методик оценки конкурентоспособности региональной экономики

Методика	Краткое описание	+ [1]	- [1]
Рейтинговая оценка конкурентоспособности (В.В. Салихов, В.В. Печаткин, С.А. Саблина)	Данная система показателей основывается на данных статистики, а также показателях, рассчитанных на основе этих данных. В данной методике используется метод многофакторного корреляционно-регрессионного анализа с использованием линейной модели. Система показателей данной методики разделяется на 2 блока: способность производить товары в условиях конкуренции с другими регионами, способность региона удовлетворять потребности населения своего региона.	Учитывается полный набор факторов экономической конкурентоспособности региона. Проведена апробация	Отсутствие четкого обоснования. Отсутствие концепции оценки конкурентоспособности региона. Большое число показателей для оценки конкурентоспособности. Нагруженный математический аппарат
Интегральная оценка конкуренто-способности регионов (В.В. Меркушов)	Проведение оценки на основе 3 систем показателей - система показателей экономического потенциала региона, система показателей региональной эффективности, система показателей конкурентных преимуществ. В данной модели используются непараметрические методы статистического анализа	Обоснована методика. Используется трехкомпонентная система показателей для оценки конкурентоспособности. Проведена апробация. Доступность информационной базы	Отсутствие показателей социальной направленности. Методика показывает только общее экономическое развитие
Интегральная оценка конкуренто способности регионов (Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина)	Предлагают уточнить определение конкурентоспособности региона, включив в него три основополагающих аспекта для наиболее полного отражения сущности рассматриваемого экономического явления: во-первых, необходимость достижения высокого уровня жизни населения (конкурентоспособность, обеспечиваемая населением); во-вторых, эффективность функционирования хозяйственного механизма региона (конкурентоспособность, обеспечиваемая производством); в-третьих, его инвестиционную привлекательность (конкурентоспособность финансов)	Проведена апробация. Сформулирована концепция оценки конкурентоспособности региона. Обоснован состав показателей для определения уровня конкурентоспособности. Доступность информационной базы	Необходимо дополнение и обоснование перечня показателей, характеризующих конкурентоспо-собность региона. Отсутствие системности при выборе факторов конкурентоспособности
Оценка конкуренто-способности регионов на основе расчета индекса (аналогична методике определения страновых рейтингов; Н.И. Ларина, А.И. Макаев)	Методика является аналогом методики определения рейтингов стран. Сущность заключается в агрегировании частных показателей в общий, характеризующий позицию страны по данному показателю	Обоснован состав показателей для определения уровня конкурентоспособности. Доступность информационной базы. Легкость математических расчетов	Необходимо дополнение и обоснование перечня показателей, характеризующих конкурентоспо-собность региона. Методика показывает только общее экономическое развитие

На основании сравнительного анализа подходов к оценке конкурентоспособности региона А.С.Барабанов пришел к выводу, что теоретические и практические проблемы формирования конкурентоспособности региона разработаны недостаточно и касаются в основном отдельных аспектов проблемы.

Проведенный нами анализ позволяет согласиться с мнением А.С.Барабанова о недостаточной проработке теоретических и практических аспектов оценки конкурентоспособности региона.

Отсутствие единой, общепринятой методики оценки конкурентоспособности говорит о том, что в настоящее время данный аспект находится в стадии разработки. Существующие подходы к оценке конкурентоспособности охватывают лишь социально-экономическое развитие региона и не учитывают интересы каждой из целевых групп потребителей его ресурсов.

Используя достоинства вышеперечисленных методик, а также методы расчета частных показателей,

представим авторскую методику оценки конкурентоспособности, учитывающую специфику региона.

Преимущества предлагаемой методики:

1) Основывается на официальной статистической отчетности, публикуемой Росстатом, что значительно облегчает получение данных для исследования;

2) Не учитывает весовые коэффициенты при определении которых проявляется субъективизм исследователя, тем самым увеличивает объективность проводимых исследований;

3) Приведенные значения душевого производства по каждому из показателей рассчитывается по отношению к среднероссийским показателям, что дает возможность видеть уровень показателя региона на фоне страны;

4) Методика учитывает лишь показатели наиболее значимые для оценки состояния региона;

5) В отличие от многих методик, учитывает только положительные тенденции развития региона.

Для оценки конкурентоспособности региона введем следующую систему показателей:

1) показатели уровня экономического развития региона - валовый региональный продукт на душу населения, объем промышленного производства на душу населения, объем розничного товарооборота на душу населения, объем сельскохозяйственного производства на душу населения, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» на душу населения, объем перевозок железнодорожным и автомобильным транспортом на душу населения, объем экспорта товаров и услуг на душу населения;

2) показатели жизненного уровня населения - средняя заработная плата на душу населения, уровень занятости населения, доля населения имеющего доход выше прожиточного минимума, объем платных услуг на душу населения, обеспеченность жильем на душу населения, продолжительности жизни населения;

3) показатели инвестиционной привлекательности - инвестиции на душу населения, сальдированный финансовый результат в расчете на душу населения.

При выборе показателей учитывалось, что главным субъектом региона являются люди, реализующие не только свои экономические интересы и являющиеся потребителями продукции. В связи с чем в состав показателей включены показатели, отражающие жизненный уровень населения. В состав показателей, отражающих уровень жизни, включена доля населения, имеющего доход выше прожиточного минимума, являющегося «противоположным» уровню бедности населения (доля населения, находящегося за чертой бедности, т.е. имеющего доход ниже прожиточного минимума). «Противоположными» показателями являются уровень занятости населения («противоположный» уровню безработицы) и доля прибыльных предприятий («противоположный» доле убыточных предприятий). В таблице 2 представим систему показателей оценки конкурентоспособности региона.

Таблица 2

Система показателей оценки конкурентоспособности региона

Показатели уровня экономического развития региона		Показатели жизненного уровня населения		Показатели инвестиционной привлекательности	
Y <sub>1</sub>	Валовый региональный продукт на душу населения, тыс. руб.	Y <sub>8</sub>	Средняя заработная плата на душу населения, тыс. руб.	Y <sub>14</sub>	Инвестиции на душу населения, тыс. руб.
Y <sub>2</sub>	Объем промышленного производства на душу населения, тыс. руб.	Y <sub>9</sub>	Уровень занятости населения, %	Y <sub>15</sub>	Сальдированный финансовый результат в расчете на душу населения, тыс. руб.
Y <sub>3</sub>	Объем розничного товарооборота на душу населения, тыс. руб.	Y <sub>10</sub>	Доля населения, имеющего доход выше прожиточного минимума, %	Y <sub>16</sub>	Доля прибыльных предприятий (% от общего числа предприятий)
Y <sub>4</sub>	Объем сельскохозяйственного производства на душу населения, тыс. руб.	Y <sub>11</sub>	Объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.		
Y <sub>5</sub>	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», на душу населения, тыс. руб.	Y <sub>12</sub>	Обеспеченность жильем на душу населения, кв. м		
Y <sub>6</sub>	Объем перевозок грузов железнодорожным и автомобильным транспортом на душу населения, тыс. т	Y <sub>13</sub>	Продолжительность жизни, лет		
Y <sub>7</sub>	Объем экспорта товаров и услуг на душу населения, тыс. долларов США.				

Так как интегральный показатель уровня конкуренции является относительным показателем, независящим от размеров территории и численности населения региона, то все частные показатели регионов, включаемые в расчет, должны быть выражены в относительных показателях. Приведенные значения душевого производства по каждому из показателей рассчитываются по отношению к показателям эталонного региона, показатели которого показывают наибольшую степень конкурентоспособности региона, расчет произведем по формуле (1):

$$K_i = Y_i / Y_0 \quad (1)$$

где  $Y_i$  – значение рассматриваемого показателя для рассматриваемого региона;

$Y_0$  – значение рассматриваемого показателя для эталонного региона.

Если  $K_i > 1$ , то регион по данному показателю превышает уровень эталонного региона, если  $K_i < 1$  – регион по данному показателю ниже уровня эталонного региона, при  $K_i = 1$  – соответствует уровню эталонного региона.

Интегральный показатель конкурентоспособности региона рассчитывается по формуле средней геометрической:

$$J_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i} \quad (2)$$

Если  $J_i > 0,75$ , то конкурентоспособность региона высокая, если  $0,5 \leq J_i \leq 0,75$ , то конкурентоспособность региона средняя, при  $J_i < 0,5$  - низкая конкурентоспособность.

Вышепредставленную методику возможно использовать для расчета конкурентоспособности областей, например по Центральному Федеральному Округу.

#### Список использованной литературы:

1. Барабанов, А.С. Управление региональной конкурентоспособностью [Текст]: монография / А.С. Барабанов; под науч. рук. д.э.н. Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 160 с.
2. Печаткин, В.В. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России / В.В. Печаткин, С.У. Салихов, В.А. Саблина; Ин-т социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН. – Уфа, 2004.
3. Чайникова, Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л.Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.
4. Аралбаева, Г.Г. Оценка конкурентоспособности Оренбургской области / Г.Г. Аралбаева, Д.Ф. Ахметова // Вестник ОГУ. – 2011. – №8 (127)/август. – С. 12-17.
5. Ларина, Н.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н.И. Ларина, А.И. Макаев // Эко. – 2006. – №10. – С. 2-26.
6. Меркушов, В.В. Интегральная оценка уровня конкурентоспособности региона / В.В. Меркушов // Межрегиональные экономические сопоставления: сб. статей. – М., 2004. – С. 24-38.
7. Ушвицкий, Л.И. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Экономика. – Владикавказ: Северо-Кавказский гос. технический ун-т, 2005. – №1. – С. 1-20.

© Антохина А.В., 2017

УДК 2964

А.В. Антохина

г. Брянск, РФ

E-mail antoxina1993@mail.ru

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ И АНАЛОГИЧНЫХ РЕГИОНОВ ЦФО

### Аннотация

Инвестиционный климат - это создание положительных экономических, политических и социальных

условий для привлечения капитала, и, прежде всего, от иностранных инвесторов. В формировании инвестиционного климата региона существуют благоприятные и неблагоприятные факторы развития. С учетом этих факторов в разных регионах климат развивается по разному.

#### Ключевые слова

Инвестиционный климат, риск, маркетинг, инвесторы, регион, доходность, стандартное отклонение, дисперсия, ВРП.

Для сокращения возможных негативных последствий риска предусмотрены меры по организации целенаправленного маркетинга, в том числе всестороннего информирования потенциальных инвесторов о наиболее благоприятных сторонах проектов, усилению информационной, методической и консультационной поддержки потенциальных инвесторов.

Так как привлечение инвесторов в регион является важной задачей в настоящий период, то мы рассмотрим инвестиционный климат в Брянской области в сравнении с инвестиционным климатом некоторых регионов ЦФО России с точки зрения как его привлекательности, так и с точки зрения инвестиционного риска.

Типичный инвестор хотя и желает, чтобы доходность была высокой, но одновременно хочет, чтобы доходность была бы настолько определенной, насколько это возможно. Таким образом, целесообразно ставить вопрос о соотношении риска и доходности инвестиций. Риск характеризует неопределенность конечного результата инвестиций – полезная мера риска должна некоторым образом оценивать степень возможного отклонения действительного результата от ожидаемого.

На практике используются различные меры риска, но наибольшее распространение получили такие показатели риска, как стандартное отклонение и дисперсия доходности [6]. Мы можем определить стандартное отклонение доходности инвестиций исходя только из данных предшествующих лет. В соответствии с методологией исследования, при оценке уровня инвестиционного риска регионов учитывается не только изменение объемов инвестиций, вовлекаемых в его экономику, но и привносимый ими экономический эффект в развитие региона [6]. Данный показатель выражается отношением ВРП к объему инвестиций, он и является показателем доходности при оценке инвестиционного риска региона. Мы рассчитаем показатели доходности инвестиций, стандартное отклонение (как меру инвестиционного риска), а также коэффициент вариации для некоторых областей ЦФО России за 2011 – 2015 годы, используя данные, представленные в таблицах 1,2

Таблица 1

#### Валовый региональный продукт, млн. руб.

Регион	Валовый региональный продукт, млн. руб.				
	2011	2012	2013	2014	2015
Белгородская область	507840	545517	569006	619678	686357
Брянская область	174212	207398	219503	242722	269933
Владимирская область	261223	286019	306641	328064	357913
Воронежская область	474974	563965	611720	717667	823134
Калужская область	234749	285257	292841	326460	334826
Курская область	228851	248213	271543	298287	335300
Липецкая область	287817	293301	315685	398464	457558
Орловская область	131198	146103	164797	178822	205764
Смоленская область	180812	201817	225887	234710	257099
Тамбовская область	173283	203332	236336	285656	344880

Таблица 2

#### Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.

Регион	Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.				
	2011	2012	2013	2014	2015
Белгородская область	125994	136820	129405	120658	147214
Брянская область	48014	46551	60864	66066	62255
Владимирская область	59769	61013	65354	73927	71513

Продолжение таблицы 2

Воронежская область	155245	182334	216983	240272	264660
Калужская область	77354	95970	98084	99786	92707
Курская область	58521	66639	71546	73695	73545
Липецкая область	112531	93327	101093	105588	116134
Орловская область	34072	40429	43741	47580	47981
Смоленская область	56872	56435	55931	56587	55043
Тамбовская область	68302	82921	98227	110597	117641

Для расчета будем использовать формулы [6]:

$$r = \text{ВРП}/\text{И}, \quad (1)$$

где  $r$  – доходность инвестиций региона;  $\text{И}$  – объем инвестиций.

$$\sigma^2 = \sum (r_i - r_{\text{ср}})^2 / (N - 1), \quad (2)$$

где  $\sigma$  - стандартное отклонение;  $r$  – доходность инвестиций региона;

$r_{\text{ср}}$  – средняя доходность инвестиций региона;  $N$  – количество лет анализируемого периода.

$$V = \sigma / r_{\text{ср}} * 100\%, \quad (3)$$

Произведем расчет для анализируемых областей. Полученные данные вносим в таблицы 3 и 4 .

Таблица 3

Показатели доходности инвестиций регионов,  $r$ 

Регион	Доходность инвестиций региона, $r$					
	2011	2012	2013	2014	2015	$r_{\text{ср}}$
Белгородская область	4,03	4,16	4,73	5,13	4,66	4,44
Брянская область	3,63	4,46	3,61	3,67	4,34	3,92
Владимирская область	4,37	4,69	4,69	4,44	5,00	4,64
Воронежская область	3,06	3,09	2,82	2,99	3,11	3,01
Калужская область	3,85	3,61	3,77	3,76	4,29	3,87
Курская область	3,91	3,72	3,80	4,05	4,56	4,02
Липецкая область	2,56	3,12	3,12	3,77	3,94	3,32
Орловская область	3,85	3,61	3,77	3,76	4,29	3,87
Смоленская область	3,18	3,58	4,04	4,15	4,67	3,92
Тамбовская область	2,54	2,45	2,41	2,58	2,93	2,60

Таблица 4

## Оценка регионального инвестиционного риска по показателю доходности инвестиций для регионов

Регион	Показатель		
	ВРП/Инвестиции Среднее значение	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации, %
Белгородская область	4,44	0,4624	10,41
Брянская область	3,92	0,4215	10,75
Владимирская область	4,64	0,3284	7,08
Воронежская область	3,01	0,1177	3,91
Калужская область	3,18	0,2719	8,55
Курская область	4,02	0,3328	8,28
Липецкая область	3,32	0,5578	16,80
Орловская область	3,87	0,2581	6,67
Смоленская область	3,92	0,5817	14,83
Тамбовская область	2,60	0,2071	7,96

Из таблицы 4 видно, что наиболее привлекательным регионом для инвесторов является Владимирская область, имеющая высокую доходность инвестиций и относительно небольшое стандартное отклонение, являющееся мерой риска. На втором месте находится Воронежская область, имеющая невысокую доходность инвестиций, но очень малый инвестиционный риск. На втором месте по сумме показателей располагается Орловская область с относительно высокой доходностью инвестиций и имеющая относительно небольшой инвестиционный риск. Брянская область имеет достаточно высокую доходность инвестиций, но высокий инвестиционный риск и по совокупности показателей занимает 8-е место среди рассматриваемых регионов ЦФО.

Устойчивость к внешним и внутренним рискам, поддержание условий поступательного

экономического развития, эффективная интеграция в глобальную экономику и решение региональных проблем возможны только при осуществлении эффективной социально-экономической политики, как на уровне России, так и на уровне региона.

#### Список использованной литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат.– М., 2012.– 990 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: стат. сб. / Росстат.– М., 2013.– 990 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: стат. сб. / Росстат.– М., 2014.– 900 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / Росстат.– М., 2015.– 1200с
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: стат. сб. / Росстат.– М., 2016.–1236 с
6. Звягинцева О.С. Оценка инвестиционного риска региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/4096>
7. Меркушов, В.В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sopssecretary.narod.ru/Konferencya/Doclad/Merkushov.doc>

© Антохина А.В., 2017

УДК 339.732.2

**Асон Татьяна Анатольевна**

канд. экон. наук, доцент

Финансового Университет при Правительстве РФ

г. Москва, РФ

e-mail.ru: [tatiana\\_ason@mail.ru](mailto:tatiana_ason@mail.ru)

## ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ РАЗВИТИЯ

### Аннотация

В статье рассмотрена концепция сотрудничества России с международными региональными банками развития, определены интересы России с разными региональными финансовыми институтами. Особый интерес для России представляет сотрудничество с Азиатским банком развития, поскольку потенциальное участие России в АБР отвечает потребностям расширения торгово-экономических связей со странами Азии. Потенциальное членство России в Африканском банке развития представляет интерес для российских компаний с точки зрения развития торговли и партнерских отношений со странами Африки.

### Ключевые слова

Региональными банки развития, Азиатский банк развития, Африканский банк развития, сотрудничество, Россия, партнерские отношения, торгово-экономические связи

В настоящее время Россия является членом нескольких региональных финансовых институтов, а также развивает сотрудничество с некоторыми из них на контрактной основе. Например, Европейский банк реконструкции и развития, созданный в 90-е для кредитования стран с переходной экономикой, а также новые региональные международные банки Черного моря, Банк торговли и развития и Межгосударственный банк СНГ, Организация бывших СЭВ, МБЭС и МИБ, Европейские банки, ЕИБ и СИБ (на контрактной основе) и т. д. Одним из перспективных направлений внешней политики России в экономическом сотрудничестве с развивающимися странами может стать участие в азиатских, африканских и межамериканских банках развития. Учитывая динамичное развитие отношений России с развивающимися странами, осуществление этого направления будет не только способствовать продвижению российского экспорта в страны Азии, Африки и Латинской Америки, но и усилит ее долгосрочные политические и



стратегические интересы в развивающихся странах.

Еще в 2007 году Министр иностранных дел России Сергей Лавров, выступая в Сеуле на встрече министров иностранных дел в рамках Диалога по сотрудничеству в Азии, объявил о намерении Москвы присоединиться к Азиатскому банку развития (АБР) в качестве регионального донора. Сегодня Россия обладает достаточным экономическим потенциалом для восстановления и даже увеличения своего влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). По мнению экспертов, АБР может быть лучшим инструментом для достижения этой цели. Намерение присоединиться к этому Банку Россия говорило еще в 90-х годах.

Сегодня членами АБР являются 67 стран, 48 из которых расположены в Азии, а 19 являются нерегиональными членами. При принятии решений 20% голосов распределяется между странами-членами АБР одинаково, а остальные 80% пропорционально их существующему количеству акций. Самыми крупными вкладчиками АБР являются США и Япония, контролирующие 12% голосов и 31,2 % от общего акционерного капитала [2]. Эта ситуация перестала удовлетворять самые динамично развивающиеся экономики в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «Это страны, которые развиваются не по названию, а по сути, то есть те страны, которые сегодня остро нуждаются в кредитах», - говорит эксперт британского фонда «Новая экономика» Дэвид Вудворд. Они боятся брать деньги из США или других организаций, находящимися под контролем Вашингтона, зная, что кредит будет использоваться американцами в качестве средства политического давления». В качестве примера он привел Китай и Индию, доля которых в активах АБР не превышает 6% для каждой из этих стран. «Страны - локомотивы Азиатско-Тихоокеанского региона заинтересованы в том, чтобы АБР стал действительно азиатским и действительно способствовал развитию. Для этого им нужно ослабить американское влияние на дела Банка, создав в АБР новый центр власти », - сказал Дэвид Вудворд. Российские деньги будут для этого очень кстати. [1, с. 167]

Можно сказать, что экономически выгодное членство в Азиатском банке развития и для России. Присоединяясь к АБР на правах донора и получая голосующие акции, Россия сможет не только давать кредиты, но и брать их. В частности, через АБР можно запустить программу развития российского Дальнего Востока, прежде всего транспортной инфраструктуры и нефтеперерабатывающей промышленности региона. АБР может в будущем стать платформой для прихода российского капитала в Азию и, как следствие, восстановления российского влияния в регионе. Присоединение России к Банку является необходимым условием для полного возвращения России в экономику Азии.

Однако охлаждение российско-американских отношений выразилось в конкретных действиях по вопросу присоединения России к АБР, когда Вашингтон заблокировал вступление России на переговорах, которые состоялись в Киото во время ежегодного заседания акционеров Банка. Таким образом, Соединенные Штаты встали на сторону Японии, которая до сих пор не сформировала свою позицию, что фактически тормозит переговоры. Вашингтон ссылается на то, что Россия все еще не выполнила свои обязательства по списанию долгов Афганистану и Ираку.

Первая заявка России на членство в АБР (1997 г.) не удовлетворила многих акционеров Банка, что объясняется экономическими причинами. Россия заявляла, что видит себя в Банке в качестве донора, а не претендентом на получения кредитов. США и Япония являются крупнейшими акционерами Азиатского банка развития (на 12,7 процента голосов). Более того, Япония давно обещала принять решение по поводу присоединения России, как только это сделают другие акционеры. Теперь, когда Вашингтон диаметрально изменил свою позицию, обе страны имеют возможность заблокировать присоединение России, ссылаясь друг на друга. «Мы не рассматриваем свое членство в банке в качестве «подарка» нам со стороны ведущих акционеров. Заявка России на членство в АБР - осознанный шаг, свидетельствующий о намерении нашей страны участвовать в международных усилиях по содействию развитию государств АТР. Попытки некоторых наших партнеров использовать готовность Российской Федерации укрепить своим взносом акционерный капитал банка с какими-то другими вопросами двусторонней и многосторонней повестки дня неоправданны и контрпродуктивны», - заявлял Михаил Камынин. [3]

Потенциальное участие России в АБР отвечает потребностям расширения торгово-экономических связей со странами Азии. Они обладают высоким экономическим потенциалом и заинтересованностью в участии России в решении своих национальных проблем, что может способствовать укреплению российских

позиций в регионе. В торговом сотрудничестве России со странами Азиатского региона, на долю которого приходится около 20% объема российского экспорта в зарубежных странах, наблюдается рост спроса на энергию, полезные ископаемые, металлы и другие товары в связи с динамичным развитием экономик этих стран. Однако приток иностранных инвестиций в Китай, Монголию и другие азиатские страны, а также влияние развитых стран на развитие машиностроения в регионе (автомобилестроение, радио и электроника) привели к снижению доли экспорта машин и оборудования в этих странах. Наиболее стабильными позициями российского экспорта в эти страны являются поставки энергетического и электрооборудования, авиационной и морской техники. Увеличение потребностей в развитии промышленной инфраструктуры, энергетики, с одной стороны, и кредитов АБР странам региона для реализации проектов в этих областях, с другой стороны, открывает перспективы для участия России в тендерах на поставку энергетического и строительного оборудования для проектов, финансируемых этим Банком, при условии присоединения России. Это может помочь текущему двустороннему сотрудничеству.

Что касается вступления России в Межамериканский банк развития, то это может стимулировать экономическое сотрудничество российских компаний с латиноамериканскими компаниями (Бразилия, Аргентина, Венесуэла, Мексика, Никарагуа и др.).

Несмотря на успешные переговоры по присоединению России к Исламскому банку развития в 2009 году, его членство в период кризиса было приостановлено. «В условиях кризиса это не первый приоритет. Кроме того, Россия не готова участвовать в финансировании фондов развития Банка. Речь идет о вкладе России в фонды в течение 2-3 лет, 250-300 миллионов. Почти на безотзывной основе» - заявляет Директор Департамента международных финансовых отношений Андрей Бокарев [4].

«После анализа реальных преимуществ, которые мы можем получить для вступления в Банк, на данном этапе было решено не торопить переговорный процесс», - сказал А. Бокарев. По его словам, «интерес присоединения Российской Федерации, к Азиатскому банку развития, «выше», так как в нем участвуют почти все страны Центральной Азии, т.е. страны, где Россия была бы заинтересована в реализации проектов», - сказал А. Бокарев [4].

Каков интерес России в Африканском банке развития? Потенциальное членство России в Африканском банке развития представляет интерес для российских компаний с точки зрения развития торговли и партнерских отношений со странами Африки. У России и африканских стран давняя история отношений. В советский период кооперации доминировали идеологические факторы. Советский Союз поддерживал антиколониальную борьбу африканцев. Как следствие, поощряется политика индустриализации, а именно строительство крупных промышленных объектов, помощь в подготовке кадров, обучение студентов в СССР, помощь в образовании и здравоохранении, также осуществлялось военное сотрудничество. После распада Советского Союза произошло ослабление связей России с африканскими странами и утрата его политических позиций. Для России, сосредоточенной на решении своих внутренних проблем, африканский континент не представлял большого интереса. Однако на рубеже тысячелетий после улучшения экономической ситуации, в России картина начала меняться, активизировался политический диалог между Россией и африканскими странами, что дало толчок расширению экономического сотрудничества. Российский бизнес запустил успешные пилотные проекты, были подписаны ряд экономических и торговых соглашений по расширению помощи России странам Африки. Однако создание торговых сетей в новом формате - процесс медленный и сложный. Это происходит в условиях острой конкурентной борьбы с другими державами, которые также имеют экономические и политические интересы в Африке. В частности, в настоящее время наблюдается бум китайской экспансии. В этой связи существует объективная потребность в расширении влияния России в Африке через долю в капитале Африканского банка развития.

Среди наиболее перспективных партнеров России в Африке следует выделить Республику Конго, Марокко, Алжир, Тунис, с которыми предполагаются взаимовыгодное расширение внешнеэкономических связей. В частности, наиболее привлекательными для обеих сторон могут быть следующие направления сотрудничества:

- создание совместных предприятий в горнодобывающей промышленности и участие российских

компаний в строительстве объектов энергетики на базе российского горнодобывающего оборудования и строительной техники;

- сотрудничество в области сельскохозяйственного производства и рыболовства в территориальных водах этих стран на взаимовыгодной основе. Участие российских компаний в модернизации морских и речных портов и организации судоремонтных работ;

- расширение сотрудничества в сфере туризма и бизнеса и развитие гостиничного бизнеса [5].

Можно выделить следующие основные интересы России в странах африканского континента:

1) По крайней мере три стратегически важных рынка: газ, металл платиновой группы и алмазы - Россия (благодаря сотрудничеству со странами Африки) может занимать позицию мирового лидера не только в плане производства, но и определять приоритеты развития этих рынков. Африканские запасы урана важны для Росатома, который борется за мировое лидерство, строит вертикально интегрированную структуру. Если исходить из общего предположения о том, что структура потребления в мире будет смещаться в сторону газа и ядерной энергии, то важность российско-африканского сотрудничества в области добычи соответствующего сырья еще более возрастает с точки зрения формирования России как энергетической сверхдержавы.

2) Интерес к Африке не ограничивается стратегическим сырьем. Россия заинтересована в сотрудничестве и в других добывающих отраслях (нефть, цветные металлы и т. д.), что ведет к усилению роли стран-экспортеров сырья на мировых рынках.

3) Россия заинтересована в расширении рынков сбыта готовой продукции, особенно в тех областях, где российская промышленность конкурентоспособна в долгосрочной перспективе по расширению рынков, в конечном счете, должно привести к увеличению количества рабочих мест в России. Африка же заинтересована, в первую очередь, в продукции военного-технического и двойного назначения, оборудования и услуг в области спутниковой связи, энергетических технологиях и т. д.

4) Необходимо отметить важность расширения экспорта услуг, как продолжения или условие экспорта товаров (без услуг нет предложения). Важным рынком стратегических услуг является здоровье и безопасность. В случае обеспечения экспортной безопасности Россия может наращивать свое влияние в качестве крупнейшего поставщика вооружений и военной техники. Напротив, в случае здравоохранения Россия, к сожалению, не может рассчитывать на значительный внутренний потенциал в фармацевтической или медицинской промышленности: основным конкурентным преимуществом России является высокая квалификация в сочетании с низким уровнем оплаты труда российских врачей. Африка к югу от Сахары - один из самых перспективных (с точки зрения объема и роста) рынков медицинских услуг, оборудования, медикаментов и медицинского образования.

5) Экспорт национального капитала Африки. Кроме того, вывоз капитала, постепенно заменяющий его естественный отток, становится самостоятельной отраслью российской экономики. Россия заинтересована в лучшем распределении средств не только на «Севере», где низкий риск означает низкую прибыль, а на «Юге», где все происходит, как правило, наоборот [5].

Ожидается, что осуществление всех этих интересов будет наиболее эффективным в рамках сотрудничества через Африканский банк развития. Кроме того, учитывая огромные долги африканских стран перед бывшим Советским Союзом, восстановление тесных экономических отношений будет реинвестировать часть своего долга в Россию путем зачета для различных видов поставок и услуг с передачей долга банкам и компаниям третьих стран. Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что участие России в деятельности региональных банков развития является важной экономической и политической ролью в области многостороннего сотрудничества со странами Азии, Африки и Латинской Америки.

#### **Список использованной литературы:**

1. Woodward, David, ed. Cartography in the European Renaissance. Volume 3 of The History of Cartography. Chicago and London: University of Chicago Press, 2007.
2. <https://www.adb.org/>
3. <http://news.tj/ru/news/world/20070514/ssha-blokirovali-rossiyu-s-vostoka-vstuplenie-v-abr-otkladyvaetsya>

УДК 330

**М.С. Ахмадиева**

студентка 3 курса кредитно-экономического факультета  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
Научный руководитель: **М.В. Чернышова**  
к.э.н., доцент департамента ФРиБ,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
г. Москва, Российская Федерация

## КРАУДФИНАНСЫ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

### Аннотация

В статье исследуется новый вид кредитования и его влияние на экономику. Объектом исследования является понятие краудфинансы. Предмет исследования: особенности инвестирования в сфере краудфинансов. Рассмотрены понятия краудфандинга, краудлендинга и краудинвестинга, проведен анализ существующих краудплощадок как в России, так и за рубежом, исследовано наличие законодательной базы, посвященной краудфинансам. Указаны перспективы развития краудфинансов.

### Ключевые слова

Краудфинансы, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудплощадка, краудплатформа.

Понятия, связанные между собой приставкой «crowd-» (с англ. толпа), появились в России относительно недавно, начиная с 2011г, уже после того, как доказали свою состоятельность на западе. Самое последнее из них на российском рынке – краудинвестинг.

Краудфандинг является инструментом привлечения финансовых ресурсов от неограниченного количества людей с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и т.д. [13] Сбор средств может осуществляться в виде следующих моделей:

- всё или ничего: денежные средства переводятся заёмщику (создателю идеи), если достигается установленная финансовая цель. Если цель не достигается, деньги возвращаются спонсорам;
- оставить всё: собранные денежные средства переводятся заёмщику, вне зависимости от того, была ли достигнута финансовая цель или нет. Как правило работает вместе с моделью переломного момента;
- подписка: спонсор указывает свои реквизиты и финансирование осуществляется в режиме «автоплатежа». Такая модель, чаще всего используется для благотворительности;
- свободная цена: спонсоры сами определяют цену уже созданного продукта, такого как аудиозапись или книга;
- вечное финансирование: бесконечная модель, при которой финансирование переходит в этап финансирования деятельности, предварительных заказов и привлечения клиентов;
- переломный момент: собранные денежные средства переводятся, после преодоления переломного момента, например, сбор средств преодолел отметку в 50% от установленной финансовой цели. [6]

При этом возможны следующие вознаграждения для спонсоров:

- 1) Отсутствие вознаграждения (пожертвования). Применяется при реализации социальных, политических, медицинских проектов. Примерами площадок, на которых отсутствует вознаграждение

спонсоров могут служить: betterplace.org в Германии, Respekt.net в Австрии, Русини и dobro.mail.ru в России;

2) Нефинансовое вознаграждение: может выражаться в виде приглашения на концерт, упоминания в титрах и т.д. Также вознаграждением может быть сам финансируемый продукт, т.е. то, на что осуществлялся сбор средств. В качестве вознаграждения не могут выступать финансовые средства. Самой успешной платформой, работающей по принципу нефинансового вознаграждения и, в частности, предлагающей модель предзаказов, является площадка Kickstarter;

3) Финансовое вознаграждение. Примерами вознаграждений, которые реализуются в рамках краудлендинга и краудинвестинга, являются роялти (доля от доходов или прибыли финансируемого проекта), часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров.

Краудлендинг – метод онлайн-кредитования физическими лицами других физических лиц или компаний через специально созданные Интернет-ресурсы (далее – площадки): P2P-кредитование, P2B-кредитование, B2B-кредитование. P2P-кредитование подразумевает собой кредитование, при котором физические лица кредитуют других физических лиц; P2B-кредитование основано на кредитовании физическими лицами компаний среднего и малого бизнеса; при B2B-кредитовании бизнес кредитует бизнес. [14] В работе краудлендинговой площадки принимают участие большое количество институтов: банковские (которые ведут счета кредиторов и заемщиков), бюро кредитных историй, проверяющие потенциальных заемщиков, и коллекторские агентства. Ключевой статьей дохода данных площадок является комиссия в виде процентов за предоставление кредитов.

В свою очередь краудинвестинг представляет собой механизм сбора средств для реализации проектов с последующим участием в акционерном капитале. [8]

Привлекательность краудфинансов для кредиторов и заемщиков состоит в следующем:

- для кредиторов – это более высокие ставки, возможность стать акционером, получать дивиденды (в случае краудинвестинга);
- для заемщиков – удобство получения кредита, более низкие ставки по сравнению с банковскими, возможность использовать «мудрость толпы» [16] и оценить потенциальный успех проекта. Некоторые используют краудфандинг как раз для того, чтобы отслеживать многообещающие проекты и создавать их клонов, тестировать спрос и лучше понимать аудиторию.

Но существует ряд рисков. При краудинвестинге инвестор должен быть готов к риску потерять свои средства в объеме вложенной суммы, а так как большинство проектов рассчитаны на длительную перспективу, поэтому гарантии скорой отдачи от вложений не существует.

Крупнейшими сервисами краудфандинга в России являются «Boomstarter» и «Planeta». В настоящий момент наблюдается достаточно быстрый рост подобных платформ. Общий объем заключенных сделок на различных площадках краудфандинга за 4 квартал 2016 г. составил 338,4 млн рублей. Общий объем заключенных сделок в сегменте p2b продемонстрировал рост на 51% в сравнении с предыдущим кварталом и превысил 173 млн рублей. Так же зафиксирован рост в сегменте b2b-кредитования, где объем сделок в 4 квартале составил 37 млн рублей, по сравнению с 3 кварталом данный сегмент вырос более чем в три раза. Объем сделок в сегменте p2p-кредитования в 4 квартале прошлого года также повысился более чем наполовину по сравнению с предыдущим кварталом и оказался на уровне 46,1 млн рублей по данным, полученным в результате мониторинга, проведенного Центральным Банком. Подобные темпы роста фиксировались и ранее, в 2015 г., когда ЦБ впервые проводил анкетирование краудфандинговых платформ. [9]

На 02.04.2017 на основе аккумуляции площадок Boomstarter.ru и Planeta.ru с начала 2015 года предоставлены следующие данные:

- привлечено 585 927 323 руб. (рис. 1), из них:
  - успешно собрано 368 556 171 руб.
  - в процессе 8 954 621 руб.
  - возвращено спонсорам 203 858 241 руб. [1]

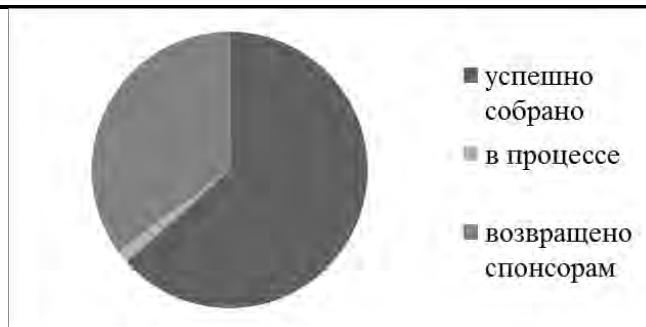


Рисунок 1 – Привлечено средств на Boomstarter.ru и Planeta.ru начала 2015 г. на 02.04.2017, руб.  
 Источник: составлено автором на основе данных с сайта Стартмен – Краудфандинг в России

- всего проектов 8 762 (рис. 2), из них:

- проектов успешно завершено 1273
- проектов в процессе 230
- неуспешных проектов 7 284. [1]

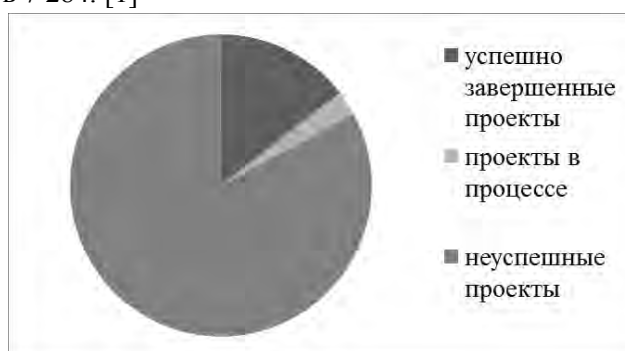


Рисунок 2 – Проекты на Boomstarter.ru и Planeta.ru начала 2015 г. на 02.04.2017  
 Источник: составлено автором на основе данных с сайта Стартмен – Краудфандинг в России

При этом всего 125 333 спонсоров, средняя цель проекта составляет 289 518 руб., а успешность проектов равна 15%. [1]

По данным Planeta.ru их аудиторию составляют 40% женщин и 60% мужчин. Сегментация по возрасту представлена на рисунке 3. Основную аудиторию составляют молодежь от 18 лет и люди среднего возраста до 34, при этом инвесторы в возрасте от 45 лет принимают участие в краудсорсинговых проектах больше, чем лица от 35 до 44.

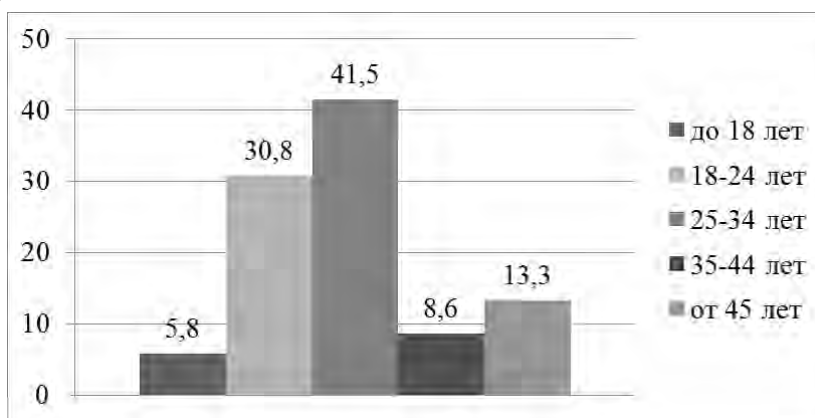


Рисунок 3 – Сегментация участников краудсорсинговых проектов по возрасту, %  
 Источник: составлено автором на основе данных с Planeta.ru

За весь период деятельности Planeta.ru с 2012 г. всего было собрано 618 603 872 руб. Основная часть средств (82%) поступает из России, далее – из Украины и Европы (см. рис.4)

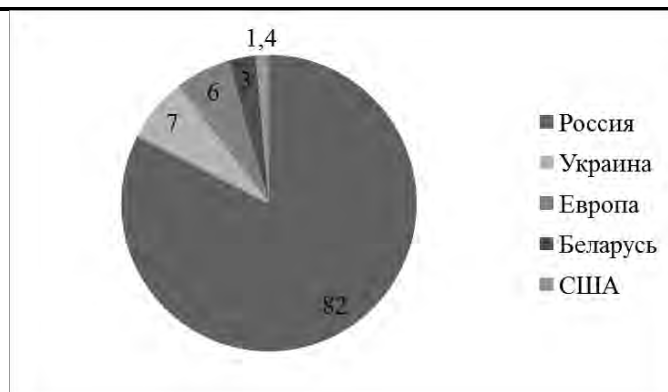


Рисунок 4 – Объем финансирования проектов краудсорсинга по странам, %  
 Источник: составлено автором на основе данных с Planeta.ru

Успешных проектов – 2 710, это каждый третий проект. Успешными считаются те, сбор необходимых средств по которым был закончен в установленный срок. Наиболее популярными являются проекты, связанные с музыкой, кино, видео и анимацией. Бизнес-проекты и технологии же, напротив, занимают последнюю позицию. [4]

Сборы Boomstarter составляют 307 млн руб., что является половиной от всех собранных средств Planeta.ru. 1 434 успешных проекта, 165 тыс. спонсоров на 02.04.2017. [10]

На Boomstarter проекты делятся на категории: бизнес, здоровье, дизайн, еда, искусство, мероприятия, музыка, технологии, фильмы и видео и т.д.

Одним из самых успешных и известных всем проектов данной платформы является фильм «28 панфиловцев», который собрал 3 190 994 руб., в то время как первоначальная сумма, указанная для создания проекта, была равна 300 000 руб., что в 10,63 раза меньше привлеченных денежных средств. [10]

В другой категории рекорсменом стала настольная игра «Серп». Она собрала 6 949 000 руб., что превышает заявленную для реализации проекта сумму на 6849%. [10]

Российско-Азиатский Московский Фестиваль RAMF собрал 2 984 320 руб. из первоначально требуемых 900 000 руб. [10] Проект отмечен как успешный. Он должен был состояться еще весной 2016 г. Но буквально за несколько дней до начала фестиваля организаторы отменили его. Далее было дано обещание провести фестиваль осенью, но он также не состоялся. При этом возврат средств для желающих осуществляется с большими трудностями. Ввиду отсутствия гарантий возврата вложенных средств, данный пример наглядно иллюстрирует необходимость наличия прочной законодательной базы, регулирующей всю деятельность, связанную с краудфинансами.

Общий объем сборов по годам представлен на рисунке 5 и в таблице 1. Резкий скачок по привлеченным средствам произошел у Planeta.ru в 2013 г., до сих пор наблюдается активный рост. Boomstarter продолжает стабильно увеличивать свои сборы. Темп роста за весь период у Planeta.ru составил 6 091,1%, а у Boomstarter 7 712,5%.

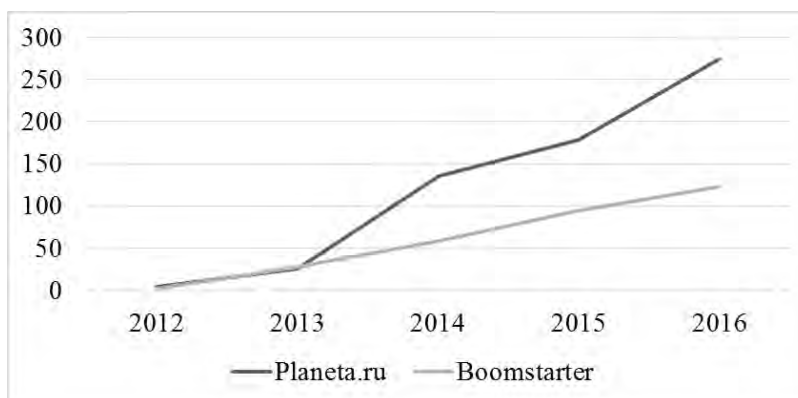


Рисунок 5 – Общий объем привлеченных средств через краудфандинговые платформы, млн руб.  
 Источник: составлено автором на основе данных с Planeta.ru и Boomstarter.ru

Объем привлеченных средств через краудфандинговые платформы, млн руб.

Площадка краудфандинга	2012	2013	2014	2015	2016	Сумма сборов
Planeta.ru	4,5	26	135	179	274,1	618,6
Boomstarter	1,6	28	59	95	123,4	307

Источник: составлено автором на основе данных с Planeta.ru, Boomstarter.ru и Портал крауд-сервисов

Темпы прироста объемов привлеченных средств по обеим краудплатформам представлен в таблице 2 и на рис. 6.

Таблица 2

Темпы прироста объемов привлеченных средств через краудфандинговые платформы, %

Площадка краудфандинга	2013	2014	2015	2016
Planeta.ru	477,78	419,23	32,59	53,13
Boomstarter	1650	110,71	61,02	29,89

Источник: составлено автором на основе собственных вычислений и данных с сайтов Planeta.ru и Boomstarter.

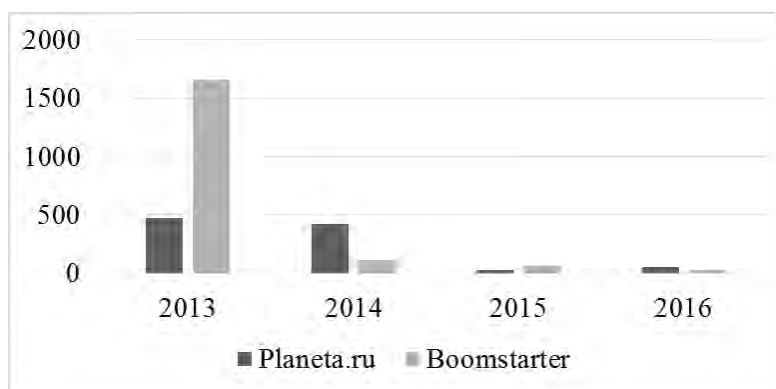


Рисунок 6 – Темпы прироста привлеченных средств, %

Источник: составлено автором на основе собственных вычислений и данных с сайтов Planeta.ru и Boomstarter.ru

Краудинвестиционная платформа StartTrack на данный момент привлекла 847,8 млн руб. С её помощью 37 компаний смогли получить необходимые им средства. В среднем на данной инвестиционной площадке привлекаются 6 инвестиций в день (на 12.04.2017). [11]

Организаторы платформ нового для России вида кредитования оценивают перспективы развития очень оптимистично. По мнению генерального директора краудинвестиционной площадки StartTrack Константина Шабалина в 2017 г. объем обязательств в сегменте краудфандинга составит около 2,5 млрд. рублей, а потенциал роста рынка составляет 1 триллион рублей. Это произойдет за счет того, что банки отказывают 60-80% компаниям малого и среднего бизнеса, а подобным площадкам интересны около 10% из этих компаний. [7]

Что касается зарубежного рынка краудфандинга, на который равняются наши аналоги, то там объемы существенно больше. Самые развитые площадки базируются в США и Китае. В Китае самыми известными являются такие площадки, как DemoHour, AngelCrunch.

Самой известной платформой является Kickstarter, которая на конец 2016 г. привлекла более 2,6 млрд. долларов США (156 млрд рублей). [15]

В таблице 3 представлены 5 самых популярных направления спонсирования на Kickstarter, среди которых игры, дизайн, технологии, фильмы и видео, музыка.



Проекты и сборы на Kickstarter

Категория	Все проекты	Все средства, долл	Средства в успешно завершенных проектах, долл	Средства в неудачно завершенных проектах, млн долл	Средства в проектах, спонсируемых в данный момент, млн долл	Проекты, спонсируемые в данный момент
<b>Все</b>	<b>347,497</b>	<b>\$2.97 млрд</b>	<b>\$2.59 млрд</b>	<b>\$336</b>	<b>\$40</b>	<b>4,706</b>
<b>Игры</b>	30,495	\$622.52 млн	\$560.21 млн	\$54.48	\$7.83	547
<b>Дизайн</b>	25,924	\$605.36 млн	\$537.54 млн	\$56.89	\$10.93	487
<b>Технологии</b>	28,546	\$588.79 млн	\$499.42 млн	\$76.87	\$12.50	565
<b>Фильмы и видео</b>	61,288	\$369.71 млн	\$310.11 млн	\$57.97	\$1.63	552
<b>Музыка</b>	51,071	\$191.94 млн	\$174.74 млн	\$16.03	\$1.18	491

Источник: составлено автором на основе данных с Kickstarter.ru

При этом наибольшее количество успешно завершенных проектов приходится на другие категории, а именно на музыку, видео и фильмы, литературу, игры и искусство (см. таблицу 4 и рисунок 7).

Таблица 4

Количество успешно завершенных проектов по категориям

Категория	Успешно оконченные проекты
Всего	122,57
Музыка	25,145
Фильмы и видео	22,563
Литература	10,923
Игры	10,284
Искусство	10,27

Источник: составлено автором на основе данных с Kickstarter.ru

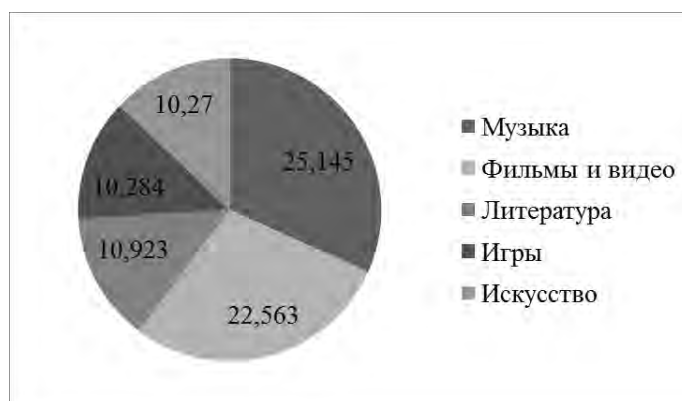


Рисунок 7 – Успешно завершенные проекты первой пятёрки на Kickstarter, шт.

Источник: составлено автором на основе данных с Kickstarter.ru

Главным конкурентом Kickstarter является Indiegogo. Данная площадка за время своего существования привлекла 950 млн. долларов (57 млрд. рублей).

Стоит отметить, что темпы роста зарубежного рынка краудфандинга крайне высоки, объем рынка увеличивается вдвое каждый год на протяжении последних 5 лет, особенно высокие темпы роста показывают Азиатские компании, более чем в 3 раза в год.

Подобные темпы роста объемов рынка краудфандинга в России обратили на себя внимание Банка России. Как уже говорилось выше, ЦБ проводит анкетирование краудфандинговых платформ с 2015 г., и в конце 2016 г. рабочей группой, собранной Центральным Банком и включающей представителей интернет-

платформ, была разработана концепция регулирования. [12] Согласно данной концепции регулирование краудфандинга в России будет формироваться по следующим направлениям:

- регулирование деятельности самих краудфандинговых площадок и установление требований к их владельцам и менеджменту;
- установление требований к эмитентам ценных бумаг (предложенных с использованием площадки) и заемщикам;
- установление требований к кредиторам и инвесторам, использующим краудфандинговую площадку.

Кроме того, Центральный Банк предлагает закрепить за этим новым рынком определенный статус - предлагается определить краудфандинг как механизм привлечения заемных средств либо коллективного финансирования компаний или проектов с использованием интернет-площадок.

На территории Евросоюза лишь Франция законодательно регулирует краудфандинг, начиная с октября 2014 г. [2] Закон устанавливает максимальный размер финансирования в размере 1 млн евро, также делит инвестиционные порталы и посреднические ресурсы на 3 категории:

- платформы для займов под проценты или без оных (IFP)
- ресурсы по реализации акций (CIP)
- ресурсы по предоставлению инвестиционных услуг (PSI).

При этом клиенты ресурсов по предоставлению инвестиционных услуг должны иметь определенный минимальный капитал.

Американский закон Jobs Act, подписанный президентом США Бараком Обамой 5 апреля 2014 года также призван регулировать краудфандинг, который прописывает основные положения для краудинвестинга и позволяет привлекать до \$1 млн онлайн при наибольшем количестве аккредитованных и неаккредитованных инвесторов в размере 2 тыс. Максимальный взнос по одному инвестору составляет \$10 тыс. [3]

Таким образом рынок краудфинансов развивается очень активно по всему миру, наращивая свои обороты. Он является альтернативой банковскому кредитованию и одним из способов инвестирования. При всем этом законодательное регулирование данной сферы либо отсутствует, либо находится в зачаточном состоянии. Карудплатформы не предоставляют никаких форм отчетности по своей деятельности, что является существенным минусом, поскольку не дает спонсорам и инвесторам получить информацию о расходовании вложенных средств. Поэтому данный рынок нуждается в контроле и институциональной организации с целью снижения рисков потерь инвесторов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Краудфандинг в цифрах [Электронный ресурс] // Сайт Стартмен – Краудфандинг в России. – URL: <http://thestartman.ru/stats> (дата обращения: 02.04.2017)
2. «Краудфандинг в законе»: настоящее и будущее регулирования краудфандинговых кампаний [Электронный ресурс] // Сайт ForkLog. – 2016. – URL: <http://forklog.com/kraudfanding-v-zakone-nastoyashhee-i-budushhee-regulirovaniya-kraudfandingovyh-kampanij/> (дата обращения: 29.03.2017)
3. Краудфандинг: сравнительно правовой способ отъема денег у инвесторов [Электронный ресурс] // Сайт Право.ru. – 2015. – URL: <https://pravo.ru/review/view/123414/> (дата обращения: 29.03.2017)
4. О «Планете» [Электронный ресурс] // Сайт Planeta.ru. – 2017. – URL: <https://planeta.ru/about#about-meta> (дата обращения: 02.04.2017)
5. Обзор и статистика мирового рынка Краудфандинга (ИНФОГРАФИКА) [Электронный ресурс] // Портал крауд-сервисов. – 2016. – URL: [http://crowdsourcing.ru/article/obzor\\_i\\_statistika\\_rynka\\_kraudfandinga\\_v\\_mire\\_infografika](http://crowdsourcing.ru/article/obzor_i_statistika_rynka_kraudfandinga_v_mire_infografika) (дата обращения: 28.03.2017)
6. Платформы [Электронный ресурс] // Сайт Стартмен – Краудфандинг в России. – URL: <http://thestartman.ru/platforms> (дата обращения: 02.04.2017)
7. Рынок краудинвестинга и краудлендинга за год вырос на 420 процентов [Электронный ресурс] // Сайт

- Lenta.ru. -2017. – URL: <https://lenta.ru/news/2017/03/15/starttrack/> (дата обращения: 29.03.2017)
8. Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг [Электронный ресурс] // Сайт JSON.TV. – 2015. - URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) (дата обращения: 26.03.2017)
9. Рынок краудфандинга продемонстрировал существенный рост [Электронный ресурс] // Сайт Zaim.com. – 2017. - URL: <https://zaim.com/news/novosti-rynka/rynok-kraudfandinga-prodemonstriroval-sushchestvennyy-rost/> (дата обращения: 26.03.2017)
10. Сайт Boomstarter [Электронный ресурс] – 2017. – URL: <https://boomstarter.ru/> (дата обращения: 02.04.2017)
11. Сайт StartTrack [Электронный ресурс] – 2017. – URL: <https://starttrack.ru/> (дата обращения: 12.04.2017)
12. ЦБ разработал концепцию регулирования краудфандинга в России [Электронный ресурс] // Сайт Banki.ru. – 2016. – URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9341344> (дата обращения: 29.03.2017)
13. Что такое Краудфандинг? [Электронный ресурс] // Портал крауд-сервисов. – 2015. - URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) (дата обращения 28.03.2017)
14. Что такое Краудфандинг? [Электронный ресурс] // Сайт Бизнес-форума «Выгодное дело». – 2016. – URL: <http://forumbusiness.net/showthread.php?t=28360> (дата обращения 28.03.2017)
15. Stats [Электронный ресурс] // Сайт Kickstarter. - 2017. – URL: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (дата обращения: 09.04.2017)
16. Wisdom of the crowd [Электронный ресурс] // Wikipedia, the free encyclopedia. – 2017. - URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Wisdom\\_of\\_the\\_crowd](https://en.wikipedia.org/wiki/Wisdom_of_the_crowd) (дата обращения: 02.04.2017)

#### References:

1. Kraudfanding v cifrah [Crowdfunding in figures] [Jelektronnyj resurs] // Sajt Startmen – Kraudganding v Rossii. – URL: <http://thestartman.ru/stats> (data obrashchenija: 02.04.2017)
2. «Kraudfanding v zakone»: nastojashchee i budushchee regulirovanija kraudfandingovyh kampanij ["Crowdfunding in the law": the present and future regulation of crowd-hosting campaigns] [Jelektronnyj resurs] // Sajt ForkLog. – 2016. – URL: <http://forklog.com/kraudfanding-v-zakone-nastoyashhee-i-budushhee-regulirovaniya-kraudfandingovyh-kampanij/> (data obrashchenija: 29.03.2017)
3. Kraudfanding: sravnitel'no pravovoj sposob ot'ema deneg u investorov [Crowdfunding: a relatively legal way of taking money from investors] [Jelektronnyj resurs] // Sajt Pravo.ru. – 2015. – URL: <https://pravo.ru/review/view/123414/> (data obrashchenija: 29.03.2017)
4. О «Planete» [About «Planeta»] [Jelektronnyj resurs] // Sajt Planeta.ru. – 2017. – URL: <https://planeta.ru/about#about-meta> (data obrashchenija: 02.04.2017)
5. Obzor i statistika mirovogo rynka Kraudfandinga (INFOGRAFIKA) [Overview and statistics of the world market of Crowdfunding (INFOGRAFIKA)] [Jelektronnyj resurs] // Portal kraud-servisov. – 2016. – URL: [http://crowdsourcing.ru/article/obzor\\_i\\_statistika\\_rynka\\_kraudfandinga\\_v\\_mire\\_infografika](http://crowdsourcing.ru/article/obzor_i_statistika_rynka_kraudfandinga_v_mire_infografika) (data obrashchenija: 28.03.2017)
6. Platformy [Platforms] [Jelektronnyj resurs] // Sajt Startmen – Kraudfanding v Rossii. – URL: <http://thestartman.ru/platforms> (data obrashchenija: 02.04.2017)
7. Rynok kraudinvestinga i kraudlendinga za god vyros na 420 proyektos [The market of crowdinvesting and crowdlending has increased by 420% for the year] [Jelektronnyj resurs] // Sajt Lenta.ru. - 2017. – URL: <https://lenta.ru/news/2017/03/15/starttrack/> (data obrashchenija: 29.03.2017)
8. Rynok kraudfinansov v RF: Kraudfanding, Kraudinvesting, Kraudfanding [The market of crowdfinance in Russia: Crowdfunding, Crowdinvesting, Crowdlending] [Jelektronnyj resurs] // Sajt JSON.TV. – 2015. - URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) (data obrashchenija: 26.03.2017)
9. Rynok Kraudfandinga proodemonstriroval sushchestvennyj rost [The market of Crowdfunding demonstrated a significant growth] [Jelektronnyj resurs] // Sajt Zaim.com. – 2017. - URL: <https://zaim.com/news/novosti->

rynka/rynok-kraudfandinga-prodemonstriroval-sushchestvennyy-rost/ (data obrashchenija: 26.03.2017)

10. Sajt Boomstarter [Site Boomstarter] [Jelektronnyi resurs] – 2017. – URL: <https://boomstarter.ru/> (data obrashchenija: 02.04.2017)

11. Sajt StartTrack [Site StartTrack] [Jelektronnyi resurs] – 2017. – URL: <https://starttrack.ru/> (data obrashchenija: 12.04.2017)

12. CB razrabotal koncepciyu regulirovanija kraudfandinga v Rossii [The Central Bank developed the concept of crowdfunding in Russia] [Jelektronnyi resurs] // Sajt Banki.ru. – 2016. – URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9341344> (data obrashchenija: 29.03.2017)

13. Chto takoe kaudfanding? [What is Crowdfunding?] [Jelektronnyi resurs] // Portal kraud-servisov. – 2015. - URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) (data obrashchenija: 28.03.2017)

14. Chto takoe Kraudfanding? [What is Crowdfunding?] [Jelektronnyi resurs] // Sajt Biznes-foruma «Vygodnoe delo». – 2016. – URL: <http://forumbusiness.net/showthread.php?t=28360> (data obrashchenija: 28.03.2017)

15. Stats [Jelektronnyi resurs] // Sajt Kickstarter. - 2017. – URL: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (data obrashchenija: 09.04.2017)

16. Wisdom of the crowd [Jelektronnyi resurs] // Wikipedia, the free encyclopedia. – 2017. - URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Wisdom\\_of\\_the\\_crowd](https://en.wikipedia.org/wiki/Wisdom_of_the_crowd) (data obrashchenija: 02.04.2017)

© Ахмадиева М.С., 2017

УДК 33

**Бардашова Елизавета Владиславовна**

студентка 2 курса

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

E-mail: [e\\_bardashova@bk.ru](mailto:e_bardashova@bk.ru)

## **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье изучена вариация вкладов физических лиц в кредитные организации в РФ. На основе данных за период 2000-2015 гг. после проведения многофакторного анализа были определены факторы, оказывающие наибольшее влияние на объем депозитов физических лиц.

### **Ключевые слова**

Вклады физических лиц, корреляционно-регрессионный анализ, уровень безработицы, ставка по депозитам, многофакторный анализ.

Вклады (депозиты) физических лиц – депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц (включая сберегательные сертификаты), неисполненные обязательства по договорам на привлечение средств по депозитам и прочим привлеченным средствам, а также средства на прочих счетах физических лиц. В расчет данного показателя не включаются средства физических лиц - индивидуальных предпринимателей, избирательных фондов физических лиц, переводы из Российской Федерации и в Российскую Федерацию [1].

На рисунке 1 представлена динамика изменения объема вкладов (депозитов) физических лиц в кредитные организации в расчете на экономически активное население. Анализ графика (рис. 1) позволяет сделать вывод о том, что объем вкладов физических лиц постепенно уменьшается, а темп роста этого показателя постепенно уменьшается. Наименьшее увеличение депозитов по отношению к предыдущему году наблюдалось в 2009 году в условиях кризиса.

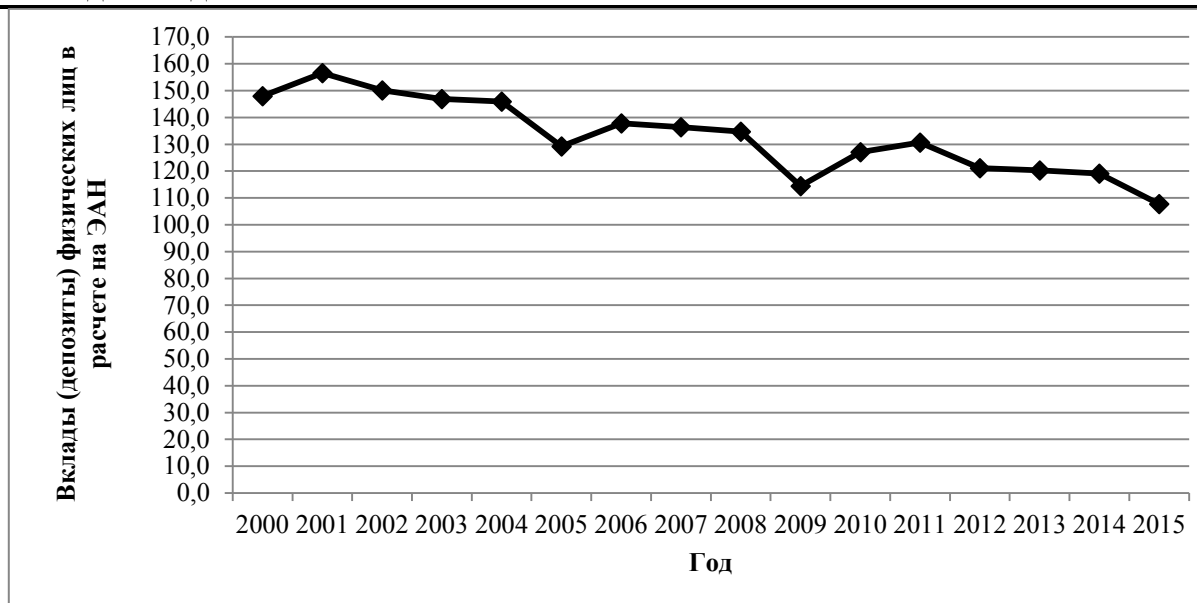


Рисунок 1– Динамика объема вкладов (депозитов) физических лиц в РФ, % к предыдущему году

Чтобы определить причину постоянного изменения вкладов физических лиц и выявить факторы, которые влияют на динамику данного показателя, проведем многофакторный корреляционно-регрессионный анализ за период 2000-2015 гг., где  $Y$  – вклады физических лиц в кредитные организации в расчете на экономически активное население, темп роста в %;  $X_1$  – финансовый результат организаций, темп роста в %;  $X_2$  – процентная ставка по депозитам, %;  $X_3$  – уровень безработицы, %;  $X_4$  – число кредитных организаций, ед.;  $X_5$  – прожиточный минимум, темп роста в %.

Чтобы определить факторы, оказывающие наибольшее влияние на объем депозитов физических лиц в кредитные организации, построим корреляционную матрицу и выберем наибольшее по модулю значение [2,3].

Таблица 1

Корреляционная матрица влияния факторов на вклады физических лиц

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,07852	1				
X2	<b>-0,6024</b>	-0,0812	1			
X3	<b>0,6725</b>	0,37587	-0,0076	1		
X4	0,86847	0,23289	-0,514	<b>0,76406</b>	1	
X5	0,44805	0,18296	-0,0031	<b>0,63538</b>	0,48825	1

По корреляционной матрице проверяем мультиколлинеарность факторов ( $X_3$  и  $X_4$ ;  $X_3$  и  $X_5$ ). Согласно полученным данным, между факторами, наибольшее влияние на вклады (депозиты) физических лиц оказывают факторы  $X_2$  – процентная ставка по депозитам и  $X_3$  – уровень безработицы. Чтобы более точно определить степень влияния выбранных факторов, проведем регрессионный анализ.

Таблица 2

Регрессионный анализ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,89945455
R-квадрат	0,809018487
Нормированный R-квадрат	0,779636716
Стандартная ошибка	6,645362153
Наблюдения	16

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	2431,91156	1215,95578	27,534708	2,12053E-05
Остаток	13	574,090896	44,16083815		
Итого	15	3006,002456			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	122,8060442	11,0622855	11,10132659	5,285E-08
Переменная X 1	-6,45286956	1,309439911	-4,927961572	0,000276
Переменная X 2	6,371274512	1,156186057	5,510596217	0,0001003

По результатам регрессионного анализа (табл. 2) получено следующее уравнение:

$$y = 122,8 - 6,45x_2 + 6,37x_3$$

Данное уравнение позволяет сделать вывод о том, что с увеличением процентной ставки по депозитам на 1% будет наблюдаться уменьшение вкладов физических лиц на 6,5%, а при увеличении уровня безработицы на 1% - увеличение депозитов на 6,4%.

Множественный коэффициент корреляции равен 0,899, что говорит о тесной и прямой связи между признаками. Коэффициент детерминации равен 0,809, следовательно, 80,9% вариации депозитов физических лиц зависит от величины процентной ставки по депозитам и безработицы. На остальные неучтенные в модели факторы приходится 19,1%.

Проверка адекватности модели осуществляется с помощью расчета F- критерия Фишера.  $F_{табл}=3,8$ ,  $F_{факт}=27,5$ . Следовательно,  $F_{факт} > F_{табл}$ , нулевая гипотеза отклоняется и уравнение статистически значимо.

Для оценки значимости параметров уравнения используется t-критерий Стьюдента. Так,  $t_a=11,1$ ,  $t_{b1}=4,9$ ,  $t_{b2}=5,5$ ,  $t_{табл}=2,14$ . Таким образом,  $t_a > t_{табл}$ ,  $t_{b1} > t_{табл}$ ,  $t_{b2} > t_{табл}$ , параметры регрессии статистически значимы.

Следовательно, объем вкладов физических лиц в кредитные организации в расчете на ЭАН постоянно увеличивается, однако темпы роста имеют тенденцию к снижению. Согласно использованному методу анализа было определено, что на вклады физических лиц в кредитные организации оказывают влияние процентные ставки по депозитам и уровень безработицы. Так, в определенных экономических условиях при увеличении безработных занятое население начинает сберегать больше денежных средств, ожидая возможность увольнения, а сами безработные уменьшают потребление и стараются сберегать, опасаясь за будущее. Данные события также связаны с влиянием процентной ставки по депозитам, которая уменьшается чаще в ухудшающихся экономических условиях, когда необходимо увеличить оборот денежных средств в экономике. При стабильных же условиях кредитные организации могут увеличивать ставки, а население, в свою очередь, сберегает меньше средств, будучи спокойны за будущее.

#### Список использованной литературы:

1. Снатенков А.А. Сбережения населения и их место в финансово-экономической системе РФ: монография / А.А. Снатенков, Н.С. Приор. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2014.
2. Елисеева И. И. Эконометрика: учебник для магистров / И. И. Елисеева; под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Издательство Юрайт, 2014.
3. Снатенков А.А., Тимофеева Т.В. Экономико-статистическое исследование состояния сберегательного дела в России // Экономика и предпринимательство. 2015. №6-2. С. 929-933.
4. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. -М., 2016 – 725 с.
5. <http://www.gks.ru/> сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.

© Бардашова Е.В., 2017

УДК 338.1

Белогруд И.Н.  
Финансовый университет, Москва

## БЕДНОСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ СЕРЬЕЗНЫМ ОГРАНИЧЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

### Аннотация

Бизнес ждет определенности экономических перспектив, которая сильно влияет на инвестиционную

активность. Бедность является серьезной угрозой для экономического роста. Многие эксперты считают, что борьба с бедностью важнее решения проблемы неравенства.

#### Ключевые слова

Борьба с бедностью, рост экономики, экономический рост.

Не так давно министерство экономического развития направило в Минфин долгосрочный прогноз динамики социально-экономической ситуации в стране до 2035 года. По мнению аналитиков МЭР, в ближайшие 20 лет Россию может ожидать стагнация.

Согласно сценарию «базовый плюс», в 2017 году экономика РФ выходит из рецессии. Рост ВВП в последующие 20 лет будет невысоким и остановится на среднем уровне 2% в год, что в полтора раза ниже общемировых темпов. В целом, за два десятилетия увеличение внутреннего валового продукта повысится всего в 1,5 раза, что будет приближать Россию к беднейшим странам по всемирной шкале благосостояния [1].

Прогноз МЭР демонстрирует реальное понимание руководства страны, что если не предпринимать шагов в плане структурной трансформации нашей экономики и вывода ее на новую модель развития, то мы можем получить многолетнюю стагнацию. А это сокращение наших позиций в глобальном хозяйстве со всеми вытекающими последствиями для уровня реальных доходов населения, динамики ВВП на душу населения и так далее [2].

На заседании Совета Безопасности Президент РФ Владимир Путин отмечал: «По-прежнему заметна разница в экономическом развитии регионов, не преодолена тенденция стягивания экономики в центральные районы страны. Это приводит к диспропорциям в бюджетной обеспеченности. <...> Общие доходы пяти самых богатых и самых бедных регионов различаются в 43 раза. А если взять самый богатый и самый бедный — даже и говорить не буду, там вообще в сотни раз».

Министр экономического развития Максим Орешкин назвал основные проблемы, которые препятствуют росту экономики. По его мнению, борьба с бедностью гораздо важнее борьбы с неравенством, а бизнес ждет определенности экономических перспектив, которая сильно влияет на инвестиционную активность [3].

Министр обратил внимание на различные ограничения человеческого капитала, которые создают проблему бедности. «Бедность является серьезным ограничением. Это не только социальная проблема, но в том числе и серьезная угроза для экономического роста, учитывая, что значительная доля малообеспеченных сегодня у нас это семьи с детьми», — сказал Орешкин в интервью «Коммерсанту».

Глава Минэкономразвития отметил, что ставит одной из ключевых задач ведомства преодоление демографических ограничений. «Задача властей создать условия для максимально возможной реализации потенциала каждого человека, живущего в нашей стране», — сообщил министр. Более того, Орешкин считает, что в настоящее время для России борьба с бедностью важнее решения проблемы неравенства, которая присуща развитым странам [3,4].

В то же время, для бизнесменов главным риском является экономическая неопределенность, именно эта причина лежит в основе низких объемов производства и слабой инвестиционной активности [3,5].

Если все же использовать возможности бюджета и формировать структурную повестку не просто на уровне деклараций, а на уровне проработки конкретных решений, то уже через пару-тройку лет эти прогнозы могут быть пересмотрены.

По мнению многих специалистов, незамедлительные действия должны быть предприняты в следующих направлениях [1,3,6]:

- пенсионная реформа;
- реформа межбюджетных отношений;
- стимулирование несырьевого экспорта;
- сокращение доли государственного сектора в экономике;
- увеличение количества малых и средних предприятий;

- переформатирование регулятивных институтов и так далее.

#### Список использованной литературы:

1. Безчастная М. Двадцать лет прозябания и бедности /Свободная Пресса 21.10.2016 / <http://svpressa.ru/economy>
2. Белогруд И.Н. Особенности инвестиций в экономику РФ /Современные аспекты экономики. 2013. № 3 (187). С. 6-11.
3. Осколкова З. Бедность и неопределенность – главные проблемы российской экономики / Новый День 09.01.2017 / <https://newdaynews.ru/economy>
4. Белогруд И.Н. Трудные времена требуют совершенствования механизмов социальной поддержки населения. /Инновационная наука. 2015. № 7-1 (7). С. 83-85.
5. Анненкова Н.В., Белогруд И.Н., Буянова С.М., Гагарина М.А., Камнева Е.В., Коробанова Ж.В., Крылов А.Ю., Лебедев А.Н., Мужичкова Ю.Е., Полевая М.В. / Психолого – экономические механизмы социальной ответственности российского бизнеса. / Москва, 2015.
6. Белогруд И.Н. Трудности социального партнерства. /Современные аспекты экономики. 2015. № 3 (211). С. 108-110.

© Белогруд И.Н., 2017

УДК 339.56

**Бирюков Евгений Сергеевич**

канд. экон. наук, доцент МГИМО,

г. Москва, РФ

E-mail:[biryukov\\_e@mail.ru](mailto:biryukov_e@mail.ru)

## ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЕГИПТА

### Аннотация

Рассматривается экономическая ситуация в Египте в условиях после «арабской революции». Показано, что страна столкнулась с ростом дефицита бюджета, платежного баланса, инфляции. Рассмотрено влияние зарубежных инвестиций и внешней торговли на экономическое развитие Египта.

### Ключевые слова

Египет, экономический рост, внешняя торговля.

Для внешней торговли Египта характерно значительное превышение импорта (60,8 млрд дол., данные 2015 г.) над экспортом (22,1 млрд дол.) [13, с.74]. С начала XXI в. разрыв между экспортом и импортом товаров увеличивался резкими темпами: в 2001 г. -9 млрд дол., в 2005 г. -12, в 2011 г. -27, в 2015 г. -39. В целом, отрицательное сальдо во внешней торговле товарами характерно для многих развивающихся стран [8, с.5], однако особенностью Египта является то, что импорт превышает экспорт не на несколько процентов, а в разы. Это приводит к быстрому вымыванию золотовалютных резервов и обуславливает необходимость ежегодных крупных заимствований.

Отрицательное сальдо по торговле товарами уравнивается в платежном балансе по следующим трем основным направлениям: 1) торговля услугами (сальдо +4,7 млрд дол.) [13, с. 74]; 2) переводы египетских мигрантов из-за рубежа (чистый приток 19,2 млрд дол., страны-лидеры по переводам: Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ); 3) приток капитала (сальдо счета капитала +17,6 млрд дол., 2015 г.). Зависимость от данных направлений в связи с нестабильностью поступлений по ним содержит в себе угрозы для национальной экономической безопасности Египта.



## Внешняя торговля Египта товарами.

Экспорт, всего (FOB, млн дол): 19 051		Импорт, всего (CIF, млн дол): 65 044	
Доля товарных групп (2014 г.)			
Экспорт			Импорт
25,2%	Топливо и минеральные продукты		23,2 %
26%	Сельскохозяйственные продукты		21,0%
48,9%	Продукция обрабатывающей промышленности		55,8%
Лидирующие виды товаров (2015 г.)			
Экспорт		Импорт	
Наименование	Экспорт, млн дол	Наименование	Импорт, млн дол
Нефть	3050	Нефтепродукты	5548
Нефтепродукты	2437	Пшеница	3066
Электрические провода	1002	Нефть	3044
Телеантенны	740	Автомобили	2257
Золото	659	Медикаменты	1662
Цитрусовые	475	Железо и нелегированная сталь	1513
Сыры	379	Говядина	1196
Картофель	327	Соевые бобы	1067
Географическая структура внешней торговли Египта, 2015			
Экспорт		Импорт	
Страна	Доля	Страна	Доля
ЕС	29,4%	ЕС	31,5%
Саудовская Аравия	7,4%	Китай	11,3%
Индия	7,2%	США	7,3%
Турция	5,4%	Россия	6,1%
...Россия	1,8%	Кувейт	4,9%
Другие	48,2%	Другие	38,9%

Источник: [14].

В экспорте Египта ведущими видами товаров являются нефть и нефтепродукты, что определяет зависимость стоимостного объема экспорта страны от конъюнктуры цен на мировом энергетическом рынке. Значительные объемы вывоза нефти объясняются не внутренней добычей, а реэкспортом саудовских товаров, поставляемых Каиру по льготным ценам. Кроме того, во внешней торговле Египта выделяется импорт пшеницы - эта страна является крупнейшим в мире импортером данного товара.

Крупнейшим торговым партнером Египта являются США (если не считать ЕС в качестве одного субъекта), на второе место в последние годы вышел Китай, далее следуют Италия и Великобритания.

Значительную роль во внешней торговле Египта играет сфера услуг, причем, как и ряд других развивающихся стран, Каир получает от экспорта услуг доходы, примерно равные поступлениям от экспорта товаров [6, с. 37], тогда как в мировой экономике в целом торговля услугами в четыре раза ниже торговли товарами.

Экспорт услуг составляет 18,1 млрд дол., то есть почти равен экспорту товаров. Это достигается за счет поступлений от эксплуатации Суэцкого канала и доходов от туризма. Структура экспорта услуг Египта значительно отличается от структуры международной торговли услугами – на транспорт приходится 53%, путешествия – 33,4; прочие коммерческие услуги – 13,0%. Тогда как в мировой торговле услугами данные доли распределены противоположным образом, соответственно: 19%; 26,7% и 54,3%.

За последние годы существенно вырос импорт услуг, по итогам 2015 г. он составил 16,6 млрд дол. Это привело к тому, что положительное сальдо Египта в торговле услугами существенно сжалось и перестало играть важную роль в стабилизации платежного баланса. Распределение импорта по видам услуг: транспорт 42,8%; туризм 20,7%, прочие коммерческие услуги – 36,6%.

Можно предположить, что египетские власти будут предпринимать усилия по росту численности туристов, увеличению доходов от Суэцкого канала (в 2015 г. была завершена его модернизация) и снижению темпов роста импорта услуг за счет импортозамещения.

В последние годы на экономическое развитие Египта ключевое влияние оказывала политическая ситуация - в 2010-е гг. страна пережила две революции. В 2011 г. власть у президента Хосни Мубарака

перехватило религиозное движение "Братья-мусульмане" (БМ, запрещено в России) [1, с. 112]. В 2013 г. военные во главе с Абдул-Фаттахом Халилем Ас-Сиси отстранили БМ от власти и восстановили светский режим. Данные трансформации сказались на экономическом развитии страны.

При А. Ас-Сиси возобновился экономический рост. Однако многие макроэкономические показатели свидетельствуют о сложной ситуации в экономике. Фискальный баланс составляет -1,5% ВВП. Бюджетный дефицит финансируется за счет внутренних источников, что спровоцировало рост инфляции и увеличение государственного долга до 90,5% ВВП [4, с. 4].

В декабре 2016 г. для получения кредита от МВФ страна была вынуждена пойти на ряд реформ. Так, Каир ввел на свободное курсообразование египетского фунта. Это привело к росту инфляции и снижению покупательной способности населения. В целом, при выполнении рекомендаций МВФ прослеживается тенденция, что развивающиеся страны получают возможность покрытия дефицита платежного баланса и в ряде случаев роста экспорта за счет девальвации, но в целом плавающий курс может оказывать дестабилизирующее воздействие на устойчивость экономической ситуации и принятие решений бизнесом [7, с. 282].

В результате финансового кризиса, начавшегося в 2008 г., за которым последовали египетские революции в 2011 и 2013 гг., произошло снижение кредитования частного сектора банками и уменьшение объема ПИИ [3, с. 89].

Существенную финансовую помощь режиму А. Ас-Сиси в 2013-2015 гг. оказали Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, не заинтересованные в нахождении БМ у власти – суммарно за этот период данные страны, обладающие крупными суверенными инвестиционными фондами [2, с. 70], в виде грантов и льготных кредитов выделили Каиру 30 млрд дол. [9, с. 33].

В связи со сложной экономической ситуацией и высокими социальными ожиданиями власти не могут поддерживать статус кво в экономике и оказываются перед необходимостью проводить реформы и осуществлять активную экономическую политику.

Существенное влияние на общую экономическую ситуацию в Египте оказывают внешнеэкономические связи. С 1990-х гг. страна активно участвует в преференциальных торговых соглашениях [5, с. 55]. В 2015 г. Египет выступил одним из лидеров процесса интеграции на африканском континенте – в Каире было подписано соглашение о создании так называемой Трехсторонней зоны свободной торговли, в которую войдут 26 стран. Данное объединение относится к категории мега-региональных торговых соглашений [11, с. 160].

Ежегодно страна получает крупную финансовую помощь из-за рубежа, что объясняется стремлением ряда стран иметь возможность влиять на внешнюю политику Каира, играющего важную роль в геополитике Ближнего Востока и Северной Африки [12, с. 530]. Так, США ежегодно оказывают финансовую помощь Египту в размере 1,45 млрд дол. В целом, 75% оказываемой США военной помощи приходится на две страны мира – Израиль и Египет [10, с. 103].

В связи со сложной экономической ситуацией и высокими социальными ожиданиями власти не могут поддерживать статус кво в экономике и оказываются перед необходимостью проводить реформы и осуществлять активную экономическую политику.

#### **Список использованной литературы:**

1. Айдрус И.А.З., Долгополов Д.В. "Потрясения в арабском мире": дискуссия о социально-экономических проблемах Ближнего Востока на общественных дебатах // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. - 2011. - №3. - С. 111-115.
2. Бирюков Е.С. Инвестирование средств суверенных инвестиционных фондов: опыт стран Аравийского полуострова и рекомендации для России // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №6-2(59-2). - С. 70-75.
3. Бирюков Е. Новые тенденции в деятельности исламских банков (на примере аравийских монархий) // Мировая экономика и международные отношения. - 2008. - №7. - С. 82.
4. Бирюков Е.С. Особенности развития финансового сектора Египта // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2015. - №7. - С. 4-5.
5. Бирюков Е.С. Политика Египта по созданию зон свободной торговли и перспективы создания зон

- свободной торговли между Россией и Египтом //Международная торговля и торговая политика. - 2016. - №1(5). - С. 55-64.
6. Бирюкова О.В. Торговля услугами как локомотив интеграции //Азия и Африка сегодня. - 2014. - №5(682). - С. 35-40.
7. Глобальные институты регулирования. Учебник. Под редакцией В.Н. Зуева. Москва: Магистр : Инфра-М, 2016.- 576 с.
8. Гусаков Н.П., Шкваря Л.В. Влияние мировой экономики на развитие межстрановых торгово-экономических отношений в условиях глобализации // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. - 2011. - №1. - С. 3-17.
9. Дегтерев Д.А. Политическая экономия международной помощи // Мировая экономика и международные отношения. - 2014. - №4. - С. 26-35.
10. Дегтерев Д.А. Основные подходы к оказанию содействию международному развитию //Вестник МГИМО-Университета. - 2011. - №4. - С. 99-104.
11. Лисоволик Я.Д. Мегаломания мегаблоков // Россия в глобальной политике. - 2015. - Т. 13. - №6. - С. 152-163.
12. Современные международные отношения Под ред. А.В. Торкунова, А.В. Мальгина. - Москва: Аспект пресс, 2017. - 688 с.
13. Economic Review. Vol. 55. No. 4. 2014/2015. Central Bank of Egypt.
14. Egypt. Country Profile // wto.org [Electronic resource] – Mode of access: [http://stat.wto.org/CountryProfiles/EG\\_e.htm](http://stat.wto.org/CountryProfiles/EG_e.htm)

© Бирюков Е.С., 2017

**УДК 338.58**

**Е.В. Антохина**

магистрант Государственного университета управления,  
г. Москва, РФ  
E-mail: antokhina\_e.v@list.ru

**У.Ю. Блинова**

доктор экон. наук, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
(Финуниверситет),  
г. Москва, РФ  
E-mail: ublinova@fa.ru

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ**

### **Аннотация**

В настоящее время большинство российских организаций используют варианты организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, которые основаны на методологии отражения учетных данных в общей системе бухгалтерских записей и имеют недостаточную информационную емкость для принятия адекватных управленческих решений в области управления затратами. Для решения данной проблемы построение системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции должно опираться на современные основополагающие принципы, ориентироваться на удовлетворение конкретных информационных потребностей пользователей и решение стоящих перед ними управленческих задач; обладать определенной гибкостью в ее организации. В данной статье раскрыта сущность управленческих систем учета затрат и рассмотрены основные методы учета затрат и калькулирования продукции.

### **Ключевые слова**

Калькулирование, себестоимость, затраты, расходы, система учета затрат, метод, управленческий учет.

Развитие отечественных промышленных предприятий невозможно без внедрения новых методов управления. Это особенно актуально для предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ (например, ракетно-космической отрасли), большая часть которых, особенно в отдаленных регионах страны, продолжает использовать управленческий механизм, полученный в наследие от экономики советского периода. Такой механизм опирался на систему тотального вертикального планирования, который в большинстве случаев не способен был оперативно реагировать на изменения экономической ситуации. Глобальный финансовый кризис последнего времени как нельзя лучше продемонстрировал, что неэффективная финансовая политика в части стратегических компонентов (импортные комплектующие, горюче-смазочные материалы, плата за кредит и транспортные перевозки и др.) обязывает стратегические предприятия иметь запас прочности на предстоящий период и гарантию выживаемости на случай экономических сбоев. Даже решение такой задачи, как определение оптимальных размеров так называемой «подушки безопасности», в рамках традиционного механизма управления крайне проблематично. Эту задачу можно решить только при условии совершенствования системы управления, одним из важнейших направлений которого является расширение возможностей учета и контроля затрат на производство продукции.

В результате сложившейся ситуации необходимо кардинально изменить методологические подходы к построению систем управления и контроля затрат, поскольку только достоверная и оперативная информация о всех производственно-хозяйственных и финансовых процессах позволит предприятию своевременно определить степень риска, провести оперативный анализ безубыточности, обосновать альтернативные решения для успешного проведения финансовой и инвестиционной политики с учетом потенциальных и социальных выгод.

Для предприятий ракетно-космической отрасли, производство которых обусловлено сложностью используемых технологий, длительностью производственного цикла, необходимостью постоянного совершенствования конструкторской документации, построение эффективной системы учета затрат необходимо, что в свою очередь приводит к существенному росту доли косвенных расходов. При этом проблемы возникают не только с объективным распределением этих расходов и формированием себестоимости продукта в целом, но и с контролем их обоснованности и экономической целесообразности. Также возрастают требования к информационной системе управления, которая должна не только обеспечивать руководство достоверной информацией о текущем состоянии дел, но и позволять прогнозировать.

Следовательно, организации необходимо наличие комплексной методологии и инструментария, которые способны оказать позитивное влияние на модернизацию организационной и информационной структуры, в направлении заданных ориентиров ее развития. В качестве такого инструмента могут быть использованы соответствующие методы учета затрат.

Все качественные характеристики информации о затратах, такие как достоверность, аналитичность, оперативность и т.п., которые формируются в системе учета затрат организации, будут напрямую определяться инструментальным наполнением каждого из базовых блоков методики учета затрат. При этом методика получения информации о затратах, безусловно, является первичной по отношению к процессу калькулирования, поскольку именно приемы и способы регистрации затрат определяют первичное отражение в информационной базе предприятия сведений о затратах как о стоимостной оценке различных ресурсов, потребленных во внутрихозяйственных процессах [2, с. 55].

Таким образом, формирование информации о затратах фактически является основой создания эффективной системы управления затратами любого предприятия. В свою очередь, качественные характеристики информации о затратах определяются инструментальным наполнением методики регистрации затрат.

В отечественной экономической литературе в зависимости от вида продукции, сложности ее изготовления, типа и характера организации производства рассматривается множество классификаций методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Сущность традиционных систем управленческого учета затрат раскрыта в работах зарубежных ученых

Р. Энтони, Дж. Риса, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Фостера, К. Друри и других [12]. К таким системам относят системы учета полных и переменных затрат, нормативных (стандартных) затрат, а также учет затрат по местам возникновения и центрам ответственности. Технологии традиционных систем учета затрат наряду с технологией бюджетирования являются наиболее востребованными и распространенными на отечественных предприятиях. Среди недостатков традиционных систем Р. Каплан и Т. Джонс отмечают полную сосредоточенность на внутренних операциях, отсутствие анализа внешних аспектов производственной и конкурентной среды, искажение информации о реальной стоимости продукта, необходимой для принятия управленческих решений [8].

Современные или стратегические системы управленческого учета затрат значительно корректируют недостатки традиционных систем. К таким технологиям стратегического управленческого учета затрат исследователи относят системы учета затрат по методу ABC (Activity Based Costing), организации производства и учета "Just-in-time" (JIT), калькуляции на базе жизненного цикла (Lifecycle costing), целевых затрат (Таргет-костинг), сбалансированных показателей (Balanced Scorecard).

Не все из вышеперечисленных находят практическое применение на отечественных предприятиях. По оценкам Международной ассоциации специалистов по управленческому учету CIMA (The Chartered Institute of Management Accountants), наиболее востребованными технологиями современного учета являются инструменты распределения накладных расходов ABC, финансового прогнозирования, прогнозирования денежных средств, SWOT-анализа, стратегического планирования и анализа отклонений. Распространение принципов процессного управления способствует развитию технологий процессно-ориентированного бюджетирования (Activity Based Budgeting) и процессно-ориентированного управления (Activity Based Management). Стратегический управленческий учет может эффективно функционировать лишь при высоком уровне менеджмента и организации производственного и оперативного учета.

В зависимости от задач менеджмента и вариативности целевого использования Н.А. Ермакова выделяет одноцелевые и многоцелевые системы управленческого учета, контрольно-информационные системы, системы аналитического управленческого учета [5]. Одноцелевые системы или системы одноцелевой направленности, предназначены для решения определенных задач управленческого учета (например, система калькуляционного учета, система бюджетирования). Системы многоцелевого использования применимы для решения комплекса задач (например, система ABC, "Just-in-time", "Таргет-костинг"). Контрольно-информационные системы формируют контрольно-учетную информацию, необходимую для оценки достигнутого уровня запланированных показателей при решении задач менеджмента (например, системы нормативного учета, "Стандарт-кост", система сбалансированных показателей). В системах аналитического управленческого учета формируется аналитическая информация, используемая в качестве основы для обоснования и разработки рациональных оперативных и тактических управленческих решений. К ним могут быть отнесены системы учета по местам возникновения и центрам ответственности, учета себестоимости на базе полных и переменных затрат.

Наряду с представленными системами управленческого учета выделим и прогностические системы. Целевая направленность таких систем - разработка вариантов развития и обоснование управленческих решений с учетом условий внешней среды и конъюнктуры рынка (например, система калькуляции на базе жизненного цикла (Lifecycle costing), технологии процессно-ориентированного бюджетирования (Activity Based Budgeting)).

Анализируя различные издания по методологии учета затрат на производство и калькулирования продукции, можно сделать вывод, что большинство авторов таких, как Аксененко А.Ф., Безруких П.С., Маргулис А.Ш., Стоцкий В.И. [4] и др., рассматривают методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, основанные на информации, полученной только на этапах учета производственных затрат. Это верный подход, поскольку на основе информации о затратах на производство, калькулировании и анализе издержек принимаются соответствующие управленческие решения.

При всем многообразии современных методов учета затрат, которые широко используются в России, во всех классификациях выделяются позаказный, попередельный, нормативный и попроцессный (однопредельный, простой) методы. Все остальные классификации, по существу, лишь вносят

определенную детализацию к вышеупомянутым методам по различным технико-экономическим параметрам (попередельно-нормативный, полуфабрикатный, пооперационный, пофазный и т.п.).

В зарубежной практике в настоящее время используется ряд иных методов, которые отличаются от традиционных. К таким методам можно отнести следующие [6]: стандарт-кост; директ-костинг; таргет-костинг; кайзен-костинг; точно-в-срок; функциональный; стратегический анализ затрат; ABC метод; по стадиям жизненного цикла и др.

Проведенный анализ таких российских авторов, как Вахрушина М.А., Котлячкова О.В. [7] и других показал, что кроме рассмотренных выше методов современными предприятиями наиболее часто также используется метод «конджойнт-анализ» (анализ исследования предпочтений потребителей), метод «системы сбалансированных показателей», метод «бечмаркетинг», метод «контент-анализа», метод «анализа цепочки стоимости».

Метод калькуляции – это совокупность приемов и способов, используемых для исчисления себестоимости конкретного вида продукции (всей или единицы). Поэтому элементами метода калькуляции являются: объекты калькуляции и способы калькуляции.

Кондраков Н.П. считает, что объект калькуляции – это отдельные изделия, группы изделий, полуфабрикаты, работы и услуги, себестоимость которых определяется [6]. Другой точки зрения придерживается Белый И.Н. и Михалкевич А.П. Они считают, что под объектом калькуляции следует понимать конкретный вид или группу однородной продукции (услуг), по которым исчисляется себестоимость их производства, выполнения работ (услуг) [9]. При этом один из основоположников калькуляции Вейцман Р.Я. отмечает, что калькуляцией является исчисление себестоимости путем суммирования разнородных издержек производства и обращения, относящихся к единице продукции. Он указывал на то, что "...производственный учет и производственная калькуляция органически увязаны между собой" [3].

Взаимосвязь учета затрат и калькулирования предполагает, что учет затрат может быть организован для целей калькулирования, и в то же время калькулирование может обусловить потребность в соответствующей организации учета затрат. Практическая деятельность хозяйствующих субъектов показывает, что калькулирование взаимосвязано не только с учетом затрат, но и с планированием. Калькулирование в первую очередь базируется на плановых и учетных данных, и в этом проявляется их взаимосвязь.

Однако некоторые экономисты, как Басманов И.А. [1], Палий В.Ф. [10] и др., указывая на взаимосвязь бухгалтерии и калькуляции, все же считают, что целесообразно разделить друг от друга учет и калькулирование. Так В.Ф. Палий делит процесс производственного учета на две составные части: учет затрат на производство и калькуляционный учет [10]. Соколов Я.В. утверждает, что «..калькулирование и учет затрат – два параллельных и, в сущности, невзаимозаменяемых процесса» [11].

Согласимся с вышесказанным, поскольку в управленческом учете важное значение придается как учету затрат, так и определению себестоимости единицы продукции (работ, услуг), что в свою очередь позволяет усилить контроль и выявить резервы экономного использования всех видов производственных ресурсов.

Разнообразие способов калькуляции определяется различными подходами к распределению затрат. При этом для выявления общих признаков для классификации способов калькуляции необходимо исходить не из заключительной стадии расчета себестоимости единицы продукции, а из последовательности калькуляционных операций.

Так Чумаченко Н.Г. предлагает следующую группировку, которая состоит из семи способов калькуляции: способом расчета по прямому признаку; способом суммирования затрат; способом исключения затрат; коэффициентный способ; пропорциональный способ; комбинированный способ; нормативный способ [13]. Такая последовательность калькуляционных операций является основной характеристикой способов калькуляции, поскольку в одном случае определяет деление затрат на объем продукции, во втором - предварительное суммирование всех затрат, а в третьем - расчет калькулируемых затрат путем предварительного исключения затрат на незначимые виды продукции.

По мнению другого экономиста Белого И.Н. способы калькуляции можно объединить в следующие группы: способ прямого расчета; способ исключения затрат на побочную продукцию; способ коэффициентов; способ распределения затрат пропорционально экономически обоснованной базе; способ суммирования затрат; комбинированный способ [9].

Рассмотрение способов калькулирования позволило определить все возможные варианты последовательности осуществления калькуляционных операций. Основные этапы калькуляционной работы сводятся к прямому расчету и предварительному распределению затрат между видами продукции. Область применения нормативного калькулирования зависит от применяемого метода учета затрат, а определение объема калькулируемых нормативных затрат может предшествовать любой дальнейшей последовательности калькуляционных операций.

Применяемый метод калькуляции зависит от определения объекта калькуляции и применяемого способа калькуляции. Взаимосвязь этапов калькуляции (способов) и объектов калькуляции очевидна, так как последовательность этапов калькуляции будет зависеть от того, себестоимость какой продукции (основной, сопряженной или совместно производимой) необходимо рассчитать.

Обобщенная классификация методов калькуляции сводится к следующей группировке: По объектам калькуляции (калькуляция себестоимости основной продукции; основной и сопряженной продукции; совместно производимой продукции); по способам калькуляции (прямое калькулирование; предварительное распределение затрат между видами продукции).

Приведенная характеристика способов калькуляции дает точное представление о взаимосвязи объектов калькуляции и последовательности калькуляционных работ. Практическое применение способов калькуляции предполагает сочетание различных вариантов последовательности калькуляционных работ, что приводит к комбинированным расчетам.

Исследование методологии учета затрат позволило определить, что учет затрат на производство состоит из ряда элементов, включающих: классификацию затрат; непосредственно бухгалтерский учет; метод калькулирования. Метод калькулирования включает два элемента: объекты калькуляции и способы калькуляции.

В настоящее время большинство российских предприятий используют традиционные простые варианты организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, которые основаны на методологии отражения учетных данных в общей системе бухгалтерских записей и имеют недостаточную информационную емкость для принятия адекватных управленческих решений в части управления затратами. Для решения данной проблемы построение системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции должно опираться на современные основополагающие принципы, быть ориентировано на удовлетворение конкретных информационных потребностей пользователей и решение стоящих перед ними управленческих задач и обладать определенной гибкостью в ее организации. При этом важно соблюдать модульный принцип организации учета, когда добавление какого-либо блока аналитических признаков сбора информации и направлений управленческого учета не нарушает общую систему учета затрат и калькулирования себестоимости. Кроме того, такая система учета должна иметь целенаправленные связи с планированием, организацией производства, контролем и анализом, что предполагает использование нестандартных приемов и способов сбора и обработки учетной информации для эффективных управленческих целей менеджмента.

Выбранные соответствующие методические подходы учета и контроля затрат позволяют менеджменту предприятия: определять удельный вес и давать характеристику соответствующих затрат, входящих в себестоимость того или иного конечного продукта; оперативно отслеживать положение дел в вопросе формирования затрат не только по видам деятельности, но и по различным видам продукции; обеспечивать составление обоснованных плановых и отчетных калькуляций, организацию контроля за их соблюдением в процессе производства продукции; выявлять отклонения фактической себестоимости от плановой и при необходимости оперативно корректировать существующие нормативы в соответствии с рассчитанными прогнозными значениями.

При этом единой методики учета и контроля затрат для всех предприятий не существует и

существовать не может. Поэтому выбор методики всегда будет осуществляться исходя из отраслевой специфики деятельности предприятия и его системы управления. Выбранный метод учета и контроля затрат на производство продукции предназначен исключительно для решения задач внутреннего менеджмента предприятия и должен соответствовать бизнес-модели предприятия и структуре его системы управления.

#### Список использованной литературы:

1. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. М.: Финансы, 1970.
2. Блинова У.Ю., Щуплова М.А. Теоретические аспекты системы учета затрат и калькулирования себестоимости // Вестник университета. ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления». Москва, 2013. – № 4.– С. 54-61.
3. Вейцман Р.Я. Курс учета / Проф. Р. Я. Вейцман. - 2-е изд. - [Москва]: ЦУНХУ Госплана СССР - В/О "Союзоргучет". 1936. - 416 с.
4. Горлов В.В. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости фармацевтической продукции / В.В. Горлов // Международный бухгалтерский учет. – 2013. - № 1. - С. 22-29.
5. Ермакова Н.А. Контрольно-информационные системы управленческого учета / Н.А. Ермакова. - М.: Экономистъ, 2005. - 296 с.
6. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие / Н.П. Кондраков. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 841 с.
7. Котлячков А.В., Котлячкова Н.В. Адаптация международных систем учета затрат в коммерческих организациях для целей управления / А.В. Котлячков, Н.В. Котлячкова // Международный бухгалтерский учет. 2011. - № 41 (191). - С. 31-41.
8. Курманова А.Х. Концептуальные подходы к формированию систем управленческого учета в организациях /А.Х. Курманова // Международный бухгалтерский учет, 2013. - № 28. - С. 2-12.
9. Михалкевич А.П., Белый И.Н. Калькуляция себестоимости продукции в АПК: учебник – Минск : Мисанта, 1999. - 198 с.
10. Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф. Палий. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 288 с.
11. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 496 с.
12. Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.
13. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. М.: Финансы, 1965. - 124 с.

© Антохина Е.В., Блинова У.Ю., 2017

УДК 338.45

**Борзова Елена Андреевна,**  
магистрант 1 курса кафедры экономики предприятия,  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
г. Керчь, РФ  
E-mail: ep.kgmtu@mail.ru

#### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

##### Аннотация

В развитии экономики трудовые ресурсы играют более важную роль, чем материальные ресурсы, Изменение



содержания труда и утверждение принципа социального партнёрства между работодателями и работниками привели к существенным переменам в организации работы с персоналом. Целью трудовой деятельности является получение продукта труда, то есть производство и сбыт конкретной продукции, продажа товаров или оказание услуги. Для работника и трудового коллектива имеет значение продуктивности этого труда. И чем выше уровень продуктивности, тем меньше приходится затрат на единицу времени, так как при высокой продуктивности труда, наблюдаемой при увеличении объёма производства, снижается уровень издержек.

#### Ключевые слова

Предприятие, трудовые ресурсы, производительность труда, уровень образования, квалификация, трудоемкость, прибыль, организация производства, рентабельность персонала.

Трудовые ресурсы представляют собой трудоспособную часть населения страны, которая в силу физических и интеллектуальных качеств способна производить материальные блага или услуги. К трудовым ресурсам относятся люди как занятые в экономике, так и не занятые, но способные трудиться.

Необходимые для осуществления полезной деятельности физиологические и интеллектуальные качества человека зависят от возраста, который выступает своего рода критерием, позволяющим выделить из всего населения собственно трудовые ресурсы. Согласно сложившейся статистической практике трудовые ресурсы состоят из трудоспособных граждан в трудоспособном возрасте и работающих в экономике страны граждан моложе и старше трудоспособного возраста.

Исследования по вопросам кадровой политики были проведены Добрыниным А. И., Дятловым С. А., Критским М. М., Леоновой Т. Г., Цыреновой Е. Д. Среди зарубежных ученых следует отметить Аулина А., Беккера Г., Грейсона К., Денисона Э., Минцера Дж., Вейзи Дж. [4, с. 246]

В настоящее время в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации нижней границей трудоспособного возраста считается 16 лет, а верхней, определяемой правом на получение пенсии, – 54 года для женщин и 59 лет для мужчин. Однако для некоторых видов профессиональной деятельности, связанных с высокими психофизиологическими нагрузками на организм человека, пенсионная планка заметно ниже – на 5–10, а то и более лет. Это касается производств с неблагоприятными, тяжелыми условиями труда, а также тех профессиональных занятий, где с годами утрачивается возможность поддерживать нужную «трудовую форму». [6, с. 113]

Понятие «трудовые ресурсы» используется для характеристики трудоспособного населения в масштабах всей страны, региона, отрасли экономики, либо в рамках какой-либо профессиональной группы. Наряду с ним в экономической науке и практике применяются и такие понятия, как «рабочая сила», «человеческие ресурсы», «человеческий фактор», «кадры», «работники», «персонал», «кадровый потенциал», «человеческий капитал», имеющие разное содержание и смысловую нагрузку. Они дополняют друг друга, раскрывая какую-либо одну из сторон носителя этих понятий – человека. Использование разных терминов важно и потому, что есть установившиеся международные стандарты, опираясь на которые можно проводить сравнения между странами.

Понятие "кадровый потенциал" отражает ресурсный аспект социально-экономического развития. Кадровый потенциал можно определить как совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи. [2, с. 156]

Под кадровым потенциалом общества понимается совокупность способностей всех работников для осуществления определенных целей и требований, стоящих перед обществом. Например – иметь экономику определенного уровня, воспроизводить ее составляющие на всех ступенях производственно-экономического цикла с определенной степенью эффективности. Содержание кадрового потенциала и основные его черты, на мой взгляд, можно сформулировать, исходя из следующего определения кадров.

Кадры – это квалифицированные, специально подготовленные для той или иной деятельности работники, когда целесообразное их использование предполагает максимальную отдачу того, что способен дать специалист по своему образованию, личным качествам приобретенному опыту работы. Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он исполняет как профессионал и в силу своих способностей, знаний опыта может обеспечить эффективное функционирование производства. [1, с. 86]

Поэтому анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая экономические предпосылки, в

тесной взаимосвязи с научно-техническим, трудовым, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования.

При анализе кадрового потенциала широко используются методы: декомпозиции и последовательной подстановки, сравнений и структуризации целей; экспортно-аналитический и метод главных компонентов; опытный метод и метод коллективного блокнота.[3, с. 158]

Одним из важнейших в управлении является системный подход, основанный на системном анализе. Применительно к управлению персоналом он предполагает исследование системы управления в целом и изучение составляющих ее компонентов: целей, функций, организационной структуры, основных категорий работников, технических средств, методов управления людьми и т.п.

Поэтому применение системного подхода в анализе кадрового потенциала предполагает прежде всего широкое применение метода декомпозиции, который позволяет расчленить сложные явления на более простые и облегчает тем самым их изучение. В частности, система управления персоналом может быть разделена на подсистемы, подсистемы – на функции, функции – на процедуры, процедуры - на операции, операции – на элементы.

С методом декомпозиции тесно связан метод последовательной подстановки, позволяющий, в частности, изучить влияние на функционирование персонала каждого фактора в отдельности, исключая влияние других факторов. В результате факторы ранжируются и отбираются наиболее существенные из них.

Метод сравнений дает возможность, например, анализировать управление персоналом с учетом фактора времени. При этом сравнивается желаемое состояние подсистемы в будущем с нормативным состоянием или с ее состоянием в прошлом периоде. В результате исключается несопоставимость и расширяются возможности для сравнений. [5, с. 67]

Метод структуризации целей предусматривает количественное и качественное обоснование целей подсистемы управления персоналом с точки зрения их соответствия целям организации. Этот метод охватывает анализ целей, их ранжирование и развертывание в систему (построение «дерева целей»).

Экспортно-аналитический метод предполагает привлечение высококвалифицированных специалистов (экспертов) в области менеджмента.

Метод главных компонентов позволяет отразить в одном показателе (главном компоненте) свойства многих показателей, характеризующих определенное явление.

Опытный метод связан с системным и ситуационным анализом. Он базируется на опыте предшествующего периода данной (или другой аналогичной) системы управления.

Метод коллективного блокнота («банка идей») основывается на применении «мозгового штурма» (мозговой атаки) и позволяет сочетать независимое выдвижение идей с их коллективной оценкой и совместным поиском путей наиболее эффективного использования кадрового потенциала.

Анализ кадрового потенциала организации непосредственно связан с мотивацией и стимулированием трудовой деятельности, планированием деловой карьеры сотрудников, работой с кадровым резервом, с подбором персонала, его переподготовкой и повышением квалификации.

Таким образом, кадровый потенциал предприятия - это совокупность качественных и количественных характеристик персонала, работающего по найму на достижение определенных целей предприятия, которые включают численность, состав и структуру, физические и психологические возможности работников, интеллектуальные и креативные способности, их профессиональные знания и квалификационные навыки, коммуникативность и способность к сотрудничеству, отношение к труду и другие качественные характеристики.

Эффективному использованию кадрового потенциала предприятия способствует: установление научно обоснованных норм труда; своевременный пересмотр их в зависимости от условий производства; проведение аттестации и рационализации рабочих мест; определение необходимого количества и сокращение излишних рабочих мест; обучение персонала, организация внедрения передовых приемов и методов труда; использование гибких графиков работы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: учеб. Пособие. СПб.: Питер, 2012. – 328 с.

2. Базарова Т. Ю. Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2013. – 560 с.
3. Демчук О. В., Сушко Н. А. Экономика рыбного хозяйства: Учебное пособие – Симферополь: ДИАЙПИ 2013. – 311 с.
4. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 245 с.
5. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. Смирнова Е. М.: Инфра-М, 2014. – 248 с.
6. Турчинов А.И. Управление персоналом: Учебник/Под общ. ред. А.И. Турчинова. – М.:Изд-во РАГС, 2012. – 267 с.

© Борзова Е. А., 2017

УДК 631.111:711.14

**Брыжко В.Г.,**  
д.э.н., профессор  
кафедра Землеустройства  
Пермская ГСХА,  
г. Пермь, Российская Федерация

## НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА РЫНОЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ С ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ

### Аннотация

В статье сформулированы авторские предложения по использованию налоговых платежей за рыночные операции с земельными участками для регулирования землепользования. Обоснованы мероприятия по регулированию действий покупателей земель сельскохозяйственного назначения. Предложены меры экономического воздействия на поведение продавцов земельных участков.

### Ключевые слова

Рынок земель, налоговые платежи, регулирование землепользования.

В современных условиях особую актуальность приобретает задача перехода от административно-правовых к преимущественно экономическим методам регулирования использования земельных ресурсов страны. Платность землепользования служит целям экономического обеспечения организации рационального использования земель [1]. Важное место среди экономических инструментов регулирования землепользования занимают платежи за рыночные операции с земельными участками в рамках исполнения налоговых обязательств участников земельных отношений. Данные платежи должны способствовать сохранению ценных земель, особое место среди которых занимают земли сельскохозяйственного назначения.

Проблему обеспечения продовольственной безопасности страны невозможно решить без сохранения земельно-ресурсного потенциала сельского хозяйства, требующего создания эффективного механизма защиты земель [2]. Нельзя не согласиться с распространенным в научных кругах мнением о необходимости ужесточения требований к изъятию земель из сельскохозяйственного оборота, переводу ценных угодий в другие категории земельного фонда, с учетом специфики и народохозяйственной значимости аграрного землепользования [2,5,6]. Вопросы сохранения, защиты и развития сельскохозяйственного землепользования, землевладения актуальны для всех регионов Российской Федерации [3].

Налоговые платежи за рыночные операции с земельными участками могут быть использованы в системе экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения. Платежи этого вида должны препятствовать процессу изъятия земель из аграрного оборота и сокращению площади продуктивных угодий в результате рыночных операций с недвижимостью.

Основным способом регулирования действий покупателей земель сельскохозяйственного назначения в рыночных условиях, должен стать дифференцированный подход при установлении ставок текущих

земельных платежей: минимальных – при приобретении земель сельскохозяйственного назначения для целей ведения аграрного производства; максимальных – при выбывании земель в результате рыночного оборота из аграрного производства [4].

Иным должен быть подход к мерам экономического воздействия на поведение продавцов сельскохозяйственных земель. В основе авторского подхода – дифференцированное налогообложение доходов от рыночных сделок с землей.

Так, при продаже земель для целей сельскохозяйственного использования налог должен быть минимальным, либо продавец должен совсем освобождаться от уплаты налога с продажи земельно-имущественного комплекса. При продаже земель для целей, не связанных с ведением аграрного производства, величина налога с продажи должна быть такой, чтобы после его уплаты доход продавца составил сумму, меньшую величины, которая потенциально могла быть получена при продаже земельного участка для целей сельскохозяйственного использования. Эта мера по мнению автора ведет к исчезновению у продающей стороны экономического интереса реализовывать земли сельскохозяйственного назначения для несельскохозяйственных целей. В этой ситуации продавцу будет выгодно, чтобы после рыночной операции земельный участок не менял своего целевого назначения (или вида разрешенного использования) и продолжал оставаться в сфере сельскохозяйственного производства.

Реализация данного предложения направлена на сохранение и развитие земельно-ресурсного потенциала сельского хозяйства, совершенствование аграрного землевладения и землепользования, устранение дефицита земельного баланса страны.

#### **Список использованной литературы:**

1. Земельный Кодекс РФ от 25.10.2001 г. (ред. от 01.09.2016 г.) № 136-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». Дата обращения: 28.02.2017
2. Брыжко В.Г. Механизм экономической защиты земель сельскохозяйственного назначения. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. - 301с.
3. Брыжко В.Г. Проблемы совершенствования сельскохозяйственного землепользования // В мире научных открытий. – 2013. - №12 (48). – с. 221-238.
4. Брыжко В.Г. Плата за землю в составе мер по регулированию землепользования// Символ науки. – 2017. - №2, Часть 1. – С.26-28.
5. Лойко П.Ф. О некоторых насущных проблемах современных земельных отношений в России// Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2015. - №11. – С.8-20.
6. Bryzhko V.G. Organizational economic for protection of land property interests in agriculture of suburban zones/ V.G. Bryzhko, D.V. Semenovskikh // Actual Problems of Economics. - №2(152). - 2014г. - P.305-313.

© Брыжко В.Г., 2017

**УДК 338.45**

**Ваниян Артур Армикович,**  
магистрант 2 курса кафедры экономики предприятия,  
**Меркушева Марина Вячеславовна,**  
доцент кафедры экономики предприятия,  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
г. Керчь, РФ  
E-mail: ep.kgmtu@mail.ru

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОЦЕНКА ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

На сегодняшний день проблема экономической безопасности предприятия приобрела особенную

актуальность, так как предприятиям приходится функционировать в условиях неопределенной и нестабильной рыночной среды. Именно это толкает их постоянно отслеживать изменения в сферах своей деятельности, параметрах рынка, конкурентов, потребителей. Предприятие на основе разработанной им стратегии и тактики маркетинга обеспечивает необходимые условия эффективного функционирования производства при высокой стабильности показателей хозяйственной деятельности и необходимой прибыльности. Капитал предприятия может рассматриваться как совокупность средств производства, представленных в денежной оценке, которые при приложении к ним труда и предпринимательской инициативы могут приносить прибавочную стоимость, то есть является стоимостью, имеющей способность к возмещению авансированной, инвестированной суммы и самовозрастанию при наличии благоприятных условий для этого процесса. Капитал также необходимо рассматривать как имущество, переносящее свою стоимость на продукт труда и приносить доход в процессе производства.

#### Ключевые слова

Предприятие, экономическая безопасность, эффективность, хозяйственная деятельность, производственный капитал, основной капитал, оборачиваемость.

Угрозами экономической безопасности промышленного предприятия можно считать потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающее состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к ее прекращению, либо к экономическим и другим потерям. Надо иметь в виду, что угрозой экономической безопасности этим предприятиям может быть не всякое действие, имеющее негативные последствия. Так, не следует считать угрозой экономической безопасности предприятия деятельность руководства предприятия по вложению средств в ценные бумаги, внедрение новых организационных форм, организацию реализации новой услуги, товара, работы. Все эти управленческие решения являются рискованными и могут иметь негативные экономические последствия вследствие того, что может резко измениться конъюнктура на рынке ценных бумаг, потребности населения, либо новые организационные формы не оправдают себя. Но нужно иметь в виду, что в конечном счете все это направлено на достижение основной цели предприятия, на его дальнейшее развитие. Такого рода решения составляют неотъемлемую часть самой предпринимательской деятельности, которая осуществляется с риском и предполагает определенные потери.

Основопологающим элементом при исследовании экономической безопасности рассматриваемых предприятий является выбор ее критерия. Он предполагает признак или суммы признаков, на основании которых делается заключение о состоянии экономической безопасности предприятия. Экономическую их безопасность можно оценивать с помощью различных критериев:

1. Организационная сторона – в этом случае предполагается сохранение как самих предприятий, так и их организационной целостности, нормальное функционирование основных подразделений (отделов, служб). Основные подразделения (производственные основные и вспомогательные цеха, службы снабжения и сбыта, конструкторско-технологические подразделения, финансово-экономические и маркетинговые управления, бухгалтерия, отдел кадров) выполняют все свои функции для достижения основной цели предприятий;

2. Правовая сторона – имеется в виду постоянное обеспечение соответствия деятельности предприятий действующему законодательству, что выражается в отсутствии претензий к нему со стороны правоохранительных органов (или контрагентов). Кроме того, отсутствуют потери от сделок с внешними партнерами вследствие нарушения последними законодательства (умышленно либо неумышленно). Это обеспечивается юридической экспертизой всех осуществляемых операций и сделок, заключаемых договоров;

3. Информационная сторона – безопасность может быть оценена как сохранение состояния защищенности внутренней конфиденциальной информации от утечки или разглашения в различных формах;

4. Экономическая сторона – проявляется в стабильности или имеющих тенденцию к росту основных финансово-экономических показателей деятельности предприятий таких, как собственный капитал, годовой объем реализации продукции, прибыль, рентабельность продаж, оборачиваемость активов, рентабельность активов, финансовый рычаг, рентабельность собственных активов. В них отражаются общие результаты обеспечения

безопасности с организационной, правовой, информационной и собственно экономической сторон. Сюда могут входить такие показатели, как отсутствие штрафов, санкций со стороны государственных органов за нарушение законодательства (например, налогового, антимонопольного), отсутствие потерь от сделок с контрагентами.

Таким образом, в наиболее общем виде об экономической безопасности предприятий свидетельствует сохранение их как целостных структурных образований и юридических лиц и устойчивых либо растущих значений основных финансово-экономических показателей. Применительно к конкретной стороне деятельности этих предприятия могут использоваться специфические показатели его безопасности. Однако в процессе хозяйствования рассматриваемые предприятия могут испытывать воздействия различных физических и юридических лиц, которые несут негативные последствия, прежде всего, для их экономического состояния. В этом случае возникает понятие угрозы безопасности предпринимательства. Причем наиболее важное значение для промышленных предприятий приобретают угрозы экономической безопасности, поскольку все потери (организационные, информационные, материальные, имиджа предприятия) в конечном счете, выражаются именно в экономических потерях (и все прочие угрозы в основе имеют, как правило, экономические мотивы). [4, с. 45]

Поэтому критерий должен не только констатировать наличие экономической безопасности предприятий, но и четко оценивать их уровень. В случае лишь констатации критерием экономической безопасности предприятий неизбежна субъективная оценка. При этом количественная оценка уровня экономической безопасности должна исходить из показателей планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности рассматриваемых предприятий. Для этого целесообразно исследовать показатели устойчивости предприятий для обновления. В экономической литературе уже предпринимались попытки количественной оценки уровня экономической безопасности предприятия. Так, известен индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью так называемых индикаторов. Индикаторы рассматривают как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятий в различных функциональных областях, соответствующие определенному уровню экономической безопасности.

Таким образом, учитывая возможные угрозы экономической безопасности предприятия в неопределенных рыночных условиях, особенности взаимодействия элементов системы экономической безопасности предприятия, а также степень участия государства в его обеспечении конкретными шагами на пути усиления экономической безопасности предприятия являются: в рамках технологической безопасности – закрытие убыточных предприятий, смена системы оплаты труда научных кадров, создание новых организационно-производственных структур, использование лизинга, активное участие в международных выставках, семинарах; в рамках ресурсной безопасности – совершенствование системы расчетов; повышение продуктивности работы; увеличение капиталовложений; в рамках финансовой безопасности – создание информационного центра; использование новых форм партнерских связей, в том числе франчайзинга; преодоление убыточности, восстановление платежеспособности, обеспечение финансовой устойчивости; в рамках социальной безопасности – приближение уровня оплаты труда к показателям развитых стран; привлечение работников к управленческим функциям; повышение квалификации работников, развитие социальной инфраструктуры предприятия; в рамках рыночной безопасности – применение средств независимой конкуренции, распределение рынков сбыта.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие.– М.: ИНФРА-М, 2014. – 215 с.
2. Демчук О. В. Сушко Н. А. Экономика рыбного хозяйства: Учебное пособие – Симферополь: ДИАЙПИ, 2013. – 311 с.
3. Лошаков А. П. Предпосылки формирования и сущность экономической безопасности предприятия // Вопросы экономических наук. – 2014. – № 5. – с. 87-89.
4. Стексова С. Ю. Методология определения ресурсного потенциала предприятия / С. Ю. Стексова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №4.
5. Цветкова Е. В., Арлюкова И. О. Риски в экономической деятельности: Учебное пособие. СПб: Санкт-Петербургский институт, 2014. – 305 с.

УДК 336.221

**Ведяшкина Екатерина Александровна**

студентка 3 курса ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

**Козлова Елена Ивановна**

канд. экон. наук, доцент ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

E-mail: rudenk-aljona@rambler.ru

## **ФОРМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ**

### **Аннотация**

Данная статья посвящена вопросам особенности налогообложения предприятий гостиничного бизнеса. Так рассмотрены основные формы налогообложения гостиничных предприятий и проанализированы их преимущества. Для каждой формы определены особенности исчисления налоговой базы.

### **Ключевые слова**

Налогообложение гостиничных предприятий, формы налогообложения, исчисление налоговой базы гостиничных предприятий.

Предприятия гостиничного бизнеса являются полноправными участниками финансовой жизни страны. В этой связи они обязаны уплачивать те налоги, которые предусмотрены действующей юрисдикцией. Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса во многом определяет перечень налогов, которые будет уплачивать предприниматель, поскольку действующее налоговое законодательство предусматривает несколько форм налогообложения гостиничных предприятий.

Так, Налоговый кодекс РФ предлагает на выбор[1]:

1. Общую систему налогообложения. Данная система может быть применена как физическими лицами, которые занимаются предпринимательской деятельностью, так и юридическим лицам. Общая система налогообложения (ОСНО) подразумевает уплату всей совокупности налогов, предусмотренных действующим налоговым законодательством для конкретного налогоплательщика. Они в свою очередь могут быть разделены по территориальному признаку на: федеральные, региональные и местные; по своему экономическому содержанию на: прямые и косвенные. К числу федеральных налогов, которые будет уплачивать предприятие гостиничного бизнеса, можно отнести:

- налог на прибыль организации. Он регулируется 25 главой НК РФ. В качестве объекта налогообложения организации будет выступать доход, уменьшенный на величину понесенного расхода. Налоговая ставка будет равна 20%;

- налог на добавленную стоимость (НДС). Он регулируется 21 главой НК РФ. Объектом налогообложения на добавленную стоимость являются обороты по реализации услуг туризма на территории РФ. НДС облагает такие услуги, предоставляемые туристам, как: проживание в гостинице, питание, транспортные. Следует отметить, что разные формы услуг будут облагаться по разным ставкам, что в значительной мере затрудняет ведение бухгалтерской отчетности организации. Данный налог по своей экономической структуре является косвенным, что означает его особый механизм исчисления;

- если предприятие гостиничного бизнеса реализует на своей территории товары, перечисленные в главе 22 НК РФ, то оно подпадает под уплату акцизов. Этот налог также является косвенным и имеет особую структуру образования;

- в случае, когда предприятие гостиничного бизнеса будет являться налоговым агентом, то есть исчислять налоги за своих работников, оно также будет уплачивать НДС/Л.

К числу региональных налогов, которые при ОСНО будет уплачивать гостиница, можно отнести:

- налог на имущество организации. Налогоплательщиками налога на имущество организаций являются организации, которые имеют движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств, за исключением земельных участков и имущества, принадлежащего на праве оперативного управления федеральным органам исполнительной власти;

- транспортный налог. Его обязаны уплачивать лица, на которых зарегистрированы транспортные средства: автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и др., воздушный и водный транспорт, снегоходы, мотосани. Ставки налога устанавливаются по каждому виду транспортных средств.

В качестве местного налога при ОСНО предприятие гостиничного бизнеса будет платить земельный налог. Его ставка будет варьироваться в зависимости от решения муниципалитета, в котором расположена гостиница.

2. Альтернативой общей системы выступает такой специальный режим налогообложения как упрощенная система налогообложения (УСН). Она представляет собой особый режим, который предназначен в основном для малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей. Основные отличия УСН от ОСНО представлены в Таблице 1[2,125].

Таблица 1

Отличие УСН от общего режима налогообложения

Факторы	Общий режим	УСН
Ведение бухгалтерского учета	Обязательно в полном объеме	Обязательны ведение кассовых операций и бухгалтерский учет основных средств и нематериальных активов; требуется ведение бухгалтерского учета для выплаты дивидендов; при переходе на общий режим налогообложения необходимо восстановить бухгалтерский учет
Оформление первичных документов	Обязательно в полном объеме	Обязательно, если объектом выбраны доходы за вычетом расходов
Ведение налогового учета	В рамках бухгалтерского учета для всех налогов, отдельный учет – для налога на прибыль	Если объектом выбраны доходы, то учет только доходов; если объектом выбраны доходы за вычетом расходов, то учет и доходов и расходов
Налоговая отчетность	Отчетность по всем налогам	Отчетность только по Единому налогу, НДС/Л и взносам в ПФР

3. Иным налоговым режимом для предприятий гостиничного бизнеса является Единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Так, этот специальный режим на сегодняшний день является распространенной формой налогообложения для гостиничного бизнеса. Он выступает в качестве разновидности упрощенной системы налогообложения. Указанную систему, в основном, применяют так называемые субъекты малого предпринимательства. Следует отметить, что ЕНВД применяется не на всей территории России, поскольку решение о его применении принимается в органах местного самоуправления, которые издаются специальным правовым актом[3,60].

В Налоговом Кодексе РФ представлен список тех видов деятельности, на которые может распространяться ЕНВД. В данную категорию попадает и гостиничный бизнес. При этом стоит учитывать, что вмененный налог на гостиничный бизнес применяется, если общая площадь предприятия, осуществляющего оказание услуг по временному заселению, не должна превышать 500 квадратных метров. К числу основных достоинств этого специального режима налогообложения для предприятий гостиничного бизнеса можно отнести:

- отсутствие необходимости платить налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и на имущество;

- возможность перейти на ЕНВД в любое удобное время и также уйти от нее, если по каким-то причинам она не подошла;

- ЕНВД может быть совмещен с иными налоговыми режимами;

- применение данного режима позволит снизить затраты на фонд оплаты труда сотрудникам



бухгалтерии, поскольку налоговая отчетность проста;

- при ЕНВД нет обязательного требования по наличию кассового аппарата. Его не только нужно приобрести, но и обновлять, платить технической поддержке время от времени, вести кассовые журналы и прочее.

Следует отметить, что фиксированная сумма налога при ЕНВД является одновременно и плюсом, и минусом. Так, этот платеж удобен тем, что он легко прогнозируется и планируется в составе расходов предприятия. Однако гостиничный бизнес подвержен сезонности, что иногда может вызвать затруднения с уплатой. Заполняемость гостиницы зависит от огромного количества факторов, как то уникальность услуг, атмосферы и отзывы постояльцев. Таким образом, вне зависимости от того, есть у предприятия выручка, или нет, ЕНВД обязательно к уплате. Можно выделить и другие противоречивые моменты применения ЕНВД в качестве режима налогообложения гостиничных предприятий:

- ЕНВД не освобождает предприятие от других форм налогов: платежи в Фонд социального страхования; НДФЛ, земельный налог;

- необходимо следить за тем, чтобы организация не превышала установленные законодательством требования по площади, размеру прибыли, количеству сотрудников и прочим ограничивающим обстоятельствам;

- коэффициенты, применяемые при расчете ЕНВД, устанавливаются государственными органами, которые могут повышать налоговое бремя. [4,408]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что организациям, которые отвечают характеристикам субъектов малого предпринимательства, выгодно применять упрощенную систему уплаты налогов. Это касается, как гостиниц, осуществляющих свою деятельность на протяжении нескольких лет, так и вновь открытых отелей. Организациям, которые не подпадают под характеристику малых, следует применять общую систему налогообложения и уплачивать всю совокупность налогов, по которым образуются налоговые базы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, N 32, ст. 3340.
2. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса: учебное пособие для академического бакалавриата / Н. А. Проданова, В. В. Лизяева, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова; под ред. Н. А. Продановой. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 275 с.
3. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; под ред. Г. Б. Поляка. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 474 с.
4. Никифоров Иван Валерьевич Стратегические основы управления гостиничным бизнесом в крупном городе // Вестник ЧГУ. 2010. №4 С.405-409.
5. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства: Учебное пособие. — М. : Издательство РДЛ, 2016. - 224 с.

© Ведяшкина Е.А., Козлова Е.И., 2017

**УДК 659.182/.187**

**Вековцева Татьяна Александровна**

канд. искусств, доцент кафедры Маркетинг ЮУрГУ, г. Челябинск, РФ

**Тарасова Елена Владимировна**

студент-магистр 2курса кафедры Маркетинг ЮУрГУ, г. Челябинск, РФ

E-mail: vek-73@mail.ru

## **НЕСТАНДАРТНАЯ НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА**

### **Аннотация**

Статья посвящена анализу современных нестандартных носителей рекламы. В работе

проанализированы основные технологические, технические и иллюстративные приемы создания нестандартных форм наружной рекламы, выявлены и новые способы печати (изготовления) наружной рекламы.

#### Ключевые слова

Нестандартная наружная реклама, призматрон, билборд с экстендером, технология флуоресцентной печати, Public art.

Наружная реклама - это различные виды рекламных конструкций, установленных на улицах города и фасадах (крышах) зданий. Основной задачей наружной рекламы является информирование массовой целевой аудитории и привлечение внимания конечных потребителей. Наружная реклама включает в себя большое разнообразие видов и типов как с точки зрения конструкции, так и точки зрения технологии изготовления. К наружной рекламе относятся разнообразные вывески, панели-кронштейны, крышные установки, объемные буквы, неоновые буквы, штендеры, витрины, козырьки, световые установки на зданиях или на улицах города.

В зависимости от конструкции наружная реклама делится на *жесткие конструкции* (призматроны, вывески, банеры, дорожные указатели, сити-форматы, крышные установки и буквы), *тентовые конструкции из банерной ткани* (перетяжки, билборды, брендмауэры), *световые и электронные конструкции* (световые коробки, электронные панели, видеозкраны)

В зависимости от функционального назначения наружная реклама делится на несколько групп:

*Конструкции – указатели* (вывески, штендеры, рекламные щиты, перетяжки, баннеры, световые указатели и другие рекламные установки, которые расположены вблизи от предприятия) помогают целевой аудитории найти необходимый объект на улице города

*Имиджевые конструкции* (оригинальные рекламные установки, крышные установки, призматроны, щиты) создаются по индивидуальному проекту и несут имиджевую функцию, выделяя объект рекламы и делая его заметным среди конкурентов.

*Конструкции с медиа-носителями* (стандартные рекламные конструкции типа видеопанелей, суперсайтов, электронных табло и т.д.) используются для продвижения товаров или услуг.

У наружной рекламы есть ряд достоинств и недостатков. Так к достоинствам наружной рекламы относятся:

- широкий охват аудитории,
- частота контактов,
- дешевизна одного контакта,
- высокая стойкость и долговечность,
- широта применения (большой выбор рекламных носителей и способов изготовления),
- возможность нанесения любых изображений без каких-либо технических ограничений,
- доступные разрешения для печати (от 360dpi до 1440dpi),
- возможность печати по различным мягким и жестким материалам (банерной ткани, пластику, композиту, акрилу и т.д.),
- неограниченные возможности рекламы с широкоформатной печатью и оперативность широкоформатной печати

Недостатками наружной рекламы традиционно считаются:

- краткость сообщения,
- малый контакт,

Эффективность наружной рекламы зависит от нескольких факторов, связанных с содержанием и техническими особенностями исполнения:

- нестандартности формы, образа или сюжета,
- запоминаемости,
- удачного месторасположения.

Наружная реклама должна быть заметной и «бросаться в глаза». Это можно сделать с помощью нестандартной формы носителя наружной рекламы, сюжета или иллюстрации. Важно создать в наружной рекламе образ, который человек способен выделить, запомнить и суметь восстановить в памяти при малейшем упоминании.

К современным нестандартным носителям, повышающим эффективность наружной рекламы можно отнести:

- призматроны (призмавижны) и роллеры (скроллеры),
- оформление остановочных комплексов,
- нестандартные рекламные конструкции и билборды с экстендерами.

Призматроны имеют стандартные для бигбордов размеры 3х6 метров, однако они привлекают внимание человека своим движением и возможностью изменения картинки. Такой рекламный постер более активно привлекает и удерживает внимание потребителя, а значит и более результативна. В основе их конструкции лежат нескольких призм, поворачивающихся различными гранями. Благодаря этому повороту можно производить смену изображений или даже добиваться эффекта мультипликации. Ротация постеров происходит в зависимости от введенной программы. Например, если выбран последовательный поворот призм, то смена изображения будет происходить от одного края щита к другому. Можно предпочесть и плавное изменение плакатов от центра к краям или наоборот. Такие особенности дают возможность добиться того, чтобы внешняя реклама была максимально креативна и запоминалась потребителями [2]. Немного позднее призматронов была придумана другая конструкция, позволяющая динамически прокручивать объявления – роллер.

Остановки общественного транспорта в городе – неотъемлемая часть городской инфраструктуры. Они могут не только малыми функциональными формами архитектурной среды города, но привлекать внимание потенциального потребителя, работая как реклама. Существует несколько традиционных способов размещения рекламных носителей на остановках общественного транспорта. Как правило, это форматы лайтбокса, газеты, плаката. Зачастую одновременно на одном остановочном пункте располагается несколько рекламных проектов различной направленности и стилистики. Такое перенасыщение остановочного комплекса графикой и информацией, может вызвать у представителя целевой аудитории реакцию, обратную той, на которую рассчитывали рекламодатели. Именно поэтому грамотное визуальное решение рекламного образа является важнейшей задачей при проектировании рекламы [1].

Для повышения эффективности нестандартная реклама часто использует необычные, экспрессивные и выразительные формы. Это проявляется и в нестандартных формах носителей, таких как нестандартные рекламные конструкции или билборды с экстендерами. Экстендер - это дополнительную часть рекламы, выступающую за пределы стандартного прямоугольника. Такая реклама имеет ряд преимуществ. Во-первых, необычный силуэт резко выделяет бигборд на фоне остальных, привлекая к нему повышенное внимание. Во-вторых, экстендер увеличивает рекламную площадь. В-третьих, позволяет реализовать самые смелые идеи рекламистов и дизайнеров [2].

Кроме нестандартных форм носителей эффективным приемом в наружной рекламе является использование новых технологий, таких как технология флуоресцентной печати и Public art.

Технология флуоресцентной печати раздвигает привычные рамки использования красок в наружной рекламе. Флуоресцентные чернила для принтера имеют очень яркую палитру и светятся под воздействием ультрафиолетовых лучей. Пигменты таких чернил – это твердые частицы полимеров или смол фракцией примерно 80 мкм, окрашенные флуоресцентными красителями. Использование флуоресцента для широкоформатной печати стало возможно лишь в последние несколько лет, поэтому такой способ печати привлекает внимание яркостью красок и сочностью цвета.

Эффективность наружной рекламы зависит и от самого макета и иллюстративного ряда рекламного послания. Главная задача здесь - разработка креативного, нестандартного, максимально выигрышного образного решения для рекламы, когда каждый вложенный в аренду рекламных площадей рубль многократно окупаются. Такое возможно благодаря необычайно креативному, действенному и

запоминающемуся дизайну, буквально ломающему привычное представление о стандартном размещении рекламного материала. Одним из таких приемов является использование потенциала ручной авторской подачи рекламной графики на большой площади - Public art. Это искусства уличного рисунка и раскрашивание фасадов красками. Особенность Public art в том, что существенно отличается от «рекламного граффити». Во-первых, все изображения Public art находятся в публичном пространстве. Во-вторых, они являются в некоторой степени предметом искусства, потому что созданы настоящими художниками. Весь public art, который находится на фасадах, формирует общественное мнение. Эта форма современного искусства [3]. Еще одно достоинство рисованной наружной рекламы отмечает художник Евгений Ches: если она сделана качественно, то ее могут разместить в интернете, и тогда количество зрителей может стать существенно больше. И это без дополнительной оплаты. Ее могут выложить и в медиасообществе, и в арт-сообществах. Это уже вирусный маркетинг[3].

Нестандартная наружная реклама сегодня – это не фантазии будущего, а реальные проекты, выполненные в нестандартной формате и использующие новые графические или технические приемы. Такая реклама привлекает внимание, запоминается и значительно повышает эффективность любых рекламных носителей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Новый принцип полного двустороннего брендинга от ARDE – Электронный ресурс, режим доступа [www.arde-promo.ru](http://www.arde-promo.ru) (дата обращения 9.04.17)
2. Внешняя реклама: роль нестандартных носителей в ее эффективности – Электронный ресурс, режим доступа <http://www.mediamapa.com.ua/stati/o-naruzhnoi-reklame/vneshnja-reklama.html> (дата обращения 7.04.2016)
3. Public art: наружная реклама, которая нравится!- Технологии производства визуальной рекламы. Главный отраслевой портал – Электронный ресурс, режим доступа <http://www.signbusiness.ru/publications/articles/4174-public-art-naruzhnaya-reklama-kotoraya-nravitsya.php> (дата обращения 10.04.17)

© Вековцева Т.А., Тарасова Е.В., 2017

**УДК 331.101.3**

**Е.А. Величко**

к.э.н., доцент,

ФГБОУ ВО «Санкт – Петербургский государственный университет»

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

**Ф.Н. Давыдовский**

Doctor of economics

(Professional doctoral degree IAACC)

к.э.н., доцент,

начальник научно – исследовательского отдела

АНО ВО «Северо-западный открытый технический университет»

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

### **КОЭФФИЦИЕНТЫ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОСНОВНЫХ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация**

В настоящее время проблема методического обоснования показателей оценки качества работы

структурных подразделений промышленных предприятий решается разными путями: посредством расчета показателя качества труда сотрудников в системе премиальных показателей, оценки качества продукции с точки зрения отсутствия, либо наличия претензий и рекламаций конечных потребителей, методами стандартизации технологических и трудовых процессов, другими способами, основанными на соответствующих методиках измерения качества. Авторами данная проблема рассматривается с точки зрения построения «сквозных» систем показателей, охватывающих различные уровни управления предприятием и отражающих специфическое содержание деятельности основного и вспомогательного производства.

#### **Ключевые слова**

Коэффициенты качества труда, качество работы, система показателей качества.

В предыдущих работах авторами рассматривались коэффициенты качества труда как составная часть системы ключевых показателей эффективности [1]. Полученные результаты позволили сделать вывод о том, что наличие данных показателей является не только необходимым элементом оценки эффективности и результативности труда сотрудников, но и в целом может определять объективность их мотивации. В свою очередь, качество труда сотрудников определяет качество работы подразделений, в которых они работают. Показатели же деятельности организации, как правило, строятся по «сквозному» принципу, охватывающему различные уровни управления. Именно поэтому можно считать, что показатели качества также должны формироваться аналогичным образом.

В ряде работ авторами уже рассматривались принципы создания подобных «сквозных» систем оценочных показателей стимулирования, анализировались критерии их формирования, предлагалась соответствующая их структура [2,3]. Также рассматривались методы адаптации систем показателей к условиям деятельности промышленных предприятий в различных отраслях машиностроения и энергетического комплекса [4,5]. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что применение «сквозного» принципа построения показателей качества по - существу означает необходимость определения четкой взаимосвязи оценки результатов труда отдельных сотрудников с результатами деятельности подразделения в целом. При этом характер и содержание такой взаимосвязи в условиях промышленных предприятий во-многом определяется спецификой производственной деятельности и особенностями организации работы конкретных работников. Это, в свою очередь, определяет необходимые требования как к содержанию труда работников, так и к способам оценки качества работы. Последние же зависят, в первую очередь, от правильного выбора соответствующих показателей качества, которые на практике получили распространение в виде конкретных измерителей – коэффициентов.

Рассматривая данную систему коэффициентов, следует учитывать, что каждый коэффициент качества работы в условиях промышленных предприятий должен определяться с точки зрения качества выполняемых производственных функций. К последним необходимо, в первую очередь, отнести различные специальные функции организации основного и вспомогательного производства. Например, в условиях энергетического предприятия, к таким специфическим функциям следует отнести: производство, транспортировку и распределение энергии; техническое обслуживание агрегатов и установок; техническое обслуживание сетевого хозяйства; организацию планово – предупредительного ремонта; обеспечение эффективной эксплуатации основного оборудования в ходе основного производства; технический контроль средств автоматики; обеспечение технической готовности машин и оборудования.

В зависимости от того, какие именно производственные функции реализует то или иное подразделение, в каждом конкретном случае показатель качества работы будет иметь свое выражение. В таблице 1 авторами предлагается использовать систему показателей качества работы основного и вспомогательного производства применительно к условиям деятельности энергетического предприятия. В данной системе отражены коэффициенты качества работы подразделений в соответствии с исполняемыми ими производственными функциями.

Система показателей качества работы основного и вспомогательного  
производства на примере энергетического предприятия

Производственная функция	Показатель качества работы	Формула расчета показателя
Производство, транспортировка и распределение энергии	Качество работы основного производства (ККТ <sub>П</sub> )	$ККТ_{П} = \frac{K_k + K_{П} + K_c + K_d}{4 \times (1 + K_A)}$ где: $K_k$ – совокупный коэффициент качества труда сотрудников подразделения; $K_{П}$ – коэффициент соблюдения ПТЭ и ПТБ; $K_c$ – коэффициент содержания оборудования и рабочих мест в чистоте и образцовом порядке; $K_d$ – коэффициент соблюдения требований трудовой и производственной дисциплины; $K_A$ – Коэффициент аварий и отказов оборудования.
Техническое обслуживание агрегатов и установок	Качество работы эксплуатационных и насосных участков (ККЭиН)	$ККЭиН = \frac{T_{см} \times П - T_{отк}}{T_{см} \times П}$ где: $T_{см}$ – продолжительность работы агрегата в смене, мин.; $П$ – количество заданных показателей по режимной карте; $T_{отк}$ – продолжительность отклонений всех показателей работы основного оборудования, мин.
Техническое обслуживание сетевого хозяйства	Качество работы сетевого хозяйства (К <sub>К</sub> )	$K_K = \frac{K_{нф}}{K_{н.пл.}}$ где: $K_{нф}, K_{н.пл.}$ – фактический и плановый коэффициенты надежности работы оборудования.
Организация ППР	Качество работы ремонтного хозяйства (ККР <sub>об.</sub> )	$ККР_{об.} = \frac{T_n \times K_p}{T_f}$ где: $T_n, T_f$ – нормативное и фактическое время простоя оборудования, часы; $K_p$ – коэффициент качества ремонтных работ (удовлетворительно – 0,75; хорошо – 1,00; отлично – 1,20).
Технический контроль средств автоматики	Качество технического контроля средств автоматики и оборудования (КК <sub>с.а.</sub> )	$КК_{с.а.} = K_{исп.а.} \times K_{ут}$ где: $K_{исп.а.}$ – коэффициент использования средств автоматики (в соответствии с паспортами на оборудование); $K_{ут}$ – коэффициент условного топлива (нормативный для групп оборудования)
Обеспечение эффективной эксплуатации основного оборудования	Коэффициент эффективности работы основного оборудования (КЭ <sub>об.</sub> )	$КЭ_{об.} = K_{исп.эл.об.} \times K_{рз}$ где: $K_{исп.эл.об.}$ – коэффициент использования электрооборудования (нормативная величина); $K_{рз}$ – коэффициент расхода электроэнергии (нормативная величина).
Обеспечение технической готовности машин и оборудования	Уровень технической готовности машин и оборудования (К <sub>тг</sub> )	$K_{тг} = \frac{K_{тгф}}{K_{тгпл.}}$ где: $K_{тгф}, K_{тгпл.}$ – фактический и плановый коэффициенты технической готовности машин и оборудования.

Таким образом, при построении системы оценки качества работы подразделений промышленного предприятия, основным фактором, влияющим на его уровень, является качество работы оборудования основного и вспомогательного производства. Предлагаемая же авторами система коэффициентов качества, с одной стороны, позволяет наиболее полно учесть специфические условия деятельности различных вспомогательных подразделений, а, с другой – создает возможность пополнения набора коэффициентов качества в зависимости от появления новых производственных функций. Это же свойство системы также позволяет быстро адаптировать подобную систему оценки качества работы применительно для предприятий других отраслей промышленности. При этом всегда остается в силе основной принцип создания подобных систем: качество работы основных подразделений всегда зависит от специфики производственной деятельности, качество работы вспомогательных подразделений – от качества работы обслуживаемого оборудования.

**Список использованной литературы:**

1. Давыдовский Ф.Н., Величко Е.А. Коэффициенты качества труда в системе ключевых показателей эффективности [Текст] // Символ науки. 2017. Т. 1. № 3. С. 56-59.
2. Давыдовский Ф.Н., Величко Е.А. Балльно-факторная оценка результативности в условиях разработки премиальной системы по ключевым показателям эффективности труда [Текст] // Символ науки. 2017. Т. 1. № 2. С. 38-40.
3. Давыдовский Ф.Н. Теоретико-методологические аспекты реструктуризации промышленности. Монография - СПб: Изд-во Института управления и экономики. 2004.
4. Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н. Хозяйственная самостоятельность промышленных предприятий в условиях внутрифирменного расчета структурных звеньев энергетической монополии [Текст] // депонированная рукопись № 139-В2015 26.08.2015.
5. Давыдовский Ф.Н., Величко Е.А. Построение оптимальной модели обязанностей сотрудников конструкторского бюро на основе метода регламентации трудовой деятельности [Текст] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 8-5. С. 767-771.

© Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н., 2017

УДК33

Е.А. Вильде

Н.А. Рылова

Д.В. Художникова

Западный филиал РАНХиГС

г. Калининград, Российская Федерация

**ТУРИЗМ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

*«Человека делают счастливыми три вещи: любовь,  
интересная работа и возможность путешествовать»*

*(И.А. Бунин)*

Культурное наследие, экономическая ситуация и географическое положение напрямую влияют на туризм, (делая) каждый регион по-своему особенным. Определенный интерес в этом плане вызывает Калининградская область.

Исторически территория принадлежала Восточной Пруссии (Рис.1), потому архитектура



Рисунок 1 – Карта Восточной Пруссии

Калининградской области уникальна: современные здания гармонично сочетаются с притягательной красотой старинных немецких особняков, а также с могучей силой оборонительных фортов и бастионов.

Занимая достаточно маленькую площадь, регион имеет выход к Балтийскому морю.

Экономическая обстановка напрямую связана с геополитическим расположением. Калининградская область является самым западным регионом Российской Федерации и не имеет с основной территорией страны общей сухопутной границы.

Это лишь одни из причин, которые делают Калининградскую область перспективной в развитии туризма.

На территории Калининградской области расположено несколько сотен памятников архитектуры, истории и культуры, что дает большое разнообразие познавательно-экскурсионного туризма, как для гостей региона, так и для его жителей. Этнотуризм обязан уникальному историческому прошлому: в Калининграде можно встретить протестантские и католические,

иудаистские и баптистские, реформаторские и православные храмы. Климат и близость Балтийского моря послужили развитию оздоровительному туризму: область известна своими санаториями. Эти же факторы способствовали распространению сельского туризма, достаточно перспективного в настоящее время. Высокий интерес вызывают особо охраняемые природные территории: национальный парк «Куршская коса», заказник «Балтийская (Вислинская) коса», ботанический сад «Ботанический сад Балтийского федерального университета имени Иммануила Канта».

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Калининградской области на долгосрочную перспективу, утвержденной постановлением Правительства Калининградской области от 02 августа 2012 года № 583, развитие сферы туризма и отдыха - один из базовых приоритетов новой модели экономики Калининградской области [1]. Цель данной Стратегии – повышение эффективности и конкурентоспособности экономики региона за счет развития туристической сферы. Основным инструментом развития туристической сферы в Калининградской области является государственная программа Калининградской области «Туризм», утвержденная постановлением Правительства Калининградской области от 24 декабря 2013 года № 993. На достижение поставленных задач Программы направлена реализация комплекса мероприятий по продвижению и формированию туристического продукта; по поддержке субъектов предпринимательской деятельности; по созданию комплекса обеспечивающей инфраструктуры туристско-рекреационных кластеров в Калининградской области; по благоустройству территорий и объектов, имеющих туристическую привлекательность; по предоставлению субсидий местным бюджетам в целях финансирования расходных обязательств по созданию условий для отдыха и рекреации и на содержание морских пляжей в границах муниципальных образований [1]. За последний год было уделено большое внимание информированию и продвижению региона, как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. Выделялись субсидии для поддержки предпринимательской деятельности, способствующей развитию туризма в области. Также были реализованы инфраструктурные проекты в сфере туризма. Особое внимание этому вопросу уделено в связи с подготовкой проведения на территории региона игр чемпионата мира по футболу 2018 года.

Калининград является постоянным организатором и участником различных международных, специализированных выставок, ярмарок, фестивалей, проводимых как на территории Калининграда, так и в других городах региона.

Бесспорно, Калининградская область является уникальной, интересной с одной стороны, как для познавательного, так и пляжного и санаторного отдыха, а с другой как площадка для построения деловых и международных отношений.

#### **Список использованной литературы:**

1. <http://www.russiatourism.ru/regions>

© Вильде Е.А., Рылова Н.А., Художникова Д.В., 2017 г.

**УДК 338.45**

**Гирич Вера Николаевна,**  
магистрант 1 курса кафедры экономики предприятия,  
**Алексахина Людмила Викторовна,**  
доцент кафедры экономики предприятия,  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», г. Керчь, РФ  
E-mail: ep.kgmtu@mail.ru

### **ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

#### **Аннотация**

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев



предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. Успех работы организации обеспечивают работники, занятые на нем. Именно поэтому современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства – персоналом предприятия.

#### Ключевые слова

Трудовые ресурсы, персонал предприятия, производительность труда, трудоемкость, прибыль, организация производства, рентабельность персонала.

Руководству организации важно располагать в определенное время, на соответствующих рабочих местах, в нужном количестве и требуемой квалификации таким персоналом, который бы обеспечил решение производственных задач. При этом планирование персонала должно создавать условия для мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой.

Изучению трудовых ресурсов, проблем управления ими посвящены работы таких зарубежных авторов, как Ф. Тейлор, Л. Гилберт, М. Мескон, М. Портер, М. Альберт, А. Маслоу, Ф. Хедоури, А. Файоль, П. Друкер, Хендерсон.

Планирование может быть качественным и количественным. Современные службы персонала должны уметь прогнозировать не только численность персонала, но и его квалификацию. [1, с. 141]

Планирование трудовых ресурсов организации представляет собой процесс применения процедур планирования с целью комплектации штатов и персонала. Другими словами, планирование есть разработка плана удовлетворения будущих качественных и количественных потребностей организации в людских ресурсах.

Планирование потребности в персонале – часть общего процесса организационного планирования. В конечном итоге успешное кадровое планирование основывается на знании ответов на следующие вопросы: сколько работников, какой квалификации, когда и где потребуется; каким образом можно привлечь нужный и сократить или оптимизировать излишний персонал; как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями, умениями и внутренней мотивацией; каким образом обеспечить условия для развития персонала; каких затрат потребуют запланированные мероприятия. [3, с. 193]

Количественная оценка потребностей в персонале, призванная ответить на вопрос о количестве работников необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, основывается на анализе предполагаемой организационной структуры, требований технологии производства, маркетингового плана, а также на прогнозе изменения количественных характеристик персонала.

Качественная оценка потребностей в персонале представляет собой попытку ответить на вопрос связанный с определением уровня квалификации необходимого персонала. Это более сложный вид прогноза, поскольку вслед за анализом, аналогичным количественной оценке, учитываются ценностные ориентации, уровень культуры и образования, профессиональные навыки и умения того персонала, который необходим организации. [4, с. 203]

Современные организации используют для планирования потребностей в человеческих ресурсах различные методы от весьма простых до крайне сложных. Наиболее простой метод – это экстраполяция – достаточно часто применяемая в практике планирования. Суть этого метода заключается в переносе существующей в организации ситуации на планируемый период с учетом коэффициентов, учитывающих изменение производственных показателей. При всей привлекательности метода очевидна его ограниченность, он вполне подходит для планирования потребности в персонале на короткий период времени для организаций с достаточно стабильной структурой, работающих в мало изменяющейся внешней среде.

Многие организации применяют в реальной практике метод скорректированной экстраполяции. Он учитывает изменения соотношения факторов, определяющих потребность в персонале, производительность труда, изменения цен, изменения на местном рынке рабочей силы.

Некоторые организации используют метод экспертных оценок, который основан на мнении экспертов,

как правило, руководителей структурных подразделений или организаций.

Опыт и интуиция экспертов дает возможность использовать достаточно популярный способ планирования, связанного с прогнозированием, которое более или менее надежно подсказывает, что в будущем при известных условиях необходимо предпринять организации, как надо действовать, чтобы получить желаемые результаты.

При проведении кадрового планирования необходимо собрать базу данных, осуществить их передачу, внести в компьютер. Эту задачу можно решить только с помощью кадровой информационной системы. В современных организациях используют различные компьютерные модели для перспективного планирования человеческих ресурсов.

На основе информации, предоставленной линейными менеджерами, специалисты по человеческим ресурсам строят компьютерный прогноз потребности в персонале. Использование компьютерных моделей позволяет применять различные методы прогнозирования, что повышает точность прогноза. Сложность применения этого метода заключается в трудности получения достоверной прогнозной информации о предстоящих изменениях как внутри организации, так и внешней среды.

Планирование трудовых ресурсов – традиционно подразумевает процесс определения того когда, где, сколько, какого качества (квалификации) и по какой цене потребуется организации сотрудников для реализации ее задач.[4, с. 115]

Разработка собственно стратегии управления персоналом сходна с разработкой стратегии развития организации и состоит в определении курса действий, времени его реализации, показателей оценки прогресса и выработки планов организационно-технических мероприятий по реализации этого курса действий. Стратегия определяет общее направление работы, фокус для реализации планов организационно-технических мероприятий. [7, с. 128]

Так же как и при разработке, бизнес стратегии при формулировании стратегии управления персоналом используются два подхода: "снизу-вверх" и "сверху-вниз". Современные компании используют оба метода, имеющих свои недостатки и дополняющих друг друга. При использовании подхода "сверху-вниз" высшее руководство определяет общую стратегию управления персоналом для всей организации, которая впоследствии разбивается на стратегии и планы для каждого из ее подразделений. За счет участия высшего руководства обеспечивается высокое качество оценки внешней среды и определения тенденций в ее динамике, связь со стратегией развития организации, определение приоритетов, актуальных для всей организации. Стратегия и планы управления персоналом, разработанные высшим руководством, определяют основные направления формирования стратегии и планов для следующего уровня руководства и т.д. При таком подходе центральной является проблема мотивации руководителей низовых подразделений и их подчиненных на реализацию "чужих" для них планов.

Эта проблема является значительно менее актуальной при планировании "снизу-вверх", когда каждое подразделение разрабатывает собственную стратегию и планы организационно-технических мероприятий, которые впоследствии интегрируются в единый план организации. Недостатками этого подхода являются недостаточная компетентность низовых подразделений в оценке динамики внешней среды, понимании общей стратегии развития организации, ее приоритетов и возможностей, а также согласовании планов различных подразделений между собой. Как правило, руководство организации разрабатывает и направляет в подразделения стратегию управления персоналом на долгосрочный период (3-5 лет), на основании которой разрабатываются планы организационно-технических мероприятий для каждого из подразделений на более короткие периоды (1-2 года), которые впоследствии утверждаются руководством. Часто для проведения анализа динамики внешней среды и формулирования стратегии управления персоналом создаются временные группы из сотрудников организации различных уровней (с привлечением и без привлечения внешних консультантов), что позволяет обеспечить соединение взглядов "сверху" и "снизу" на организацию и ее персонал.[2, с. 378]

Таким образом, правильное планирование трудовых ресурсов организации способствует достижению целей, стоящих перед организацией. Планирование трудовых ресурсов связано с изучением рынка труда, аттестацией рабочих мест, совершенствованием методов стимулирования труда, повышением квалификации

сотрудников, а также формированием корпоративного сознания.

#### Список использованной литературы:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: учеб. Пособие. СПб.: Питер, 2012. – 328 с.
  2. Базарова Т. Ю. Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2013. – 560 с.
  3. Блинов А. О., Василевская О. В. Искусство управления персоналом: Учеб. пос. М.: ГЕЛАН, 2010. – 229 с.
  4. Демчук О. В., Сушко, Н. А. Экономика рыбного хозяйства: Учебное пособие – Симферополь: ДИАЙПИ 2013. – 311 с.
  5. Райцкий К. А. Экономика предприятия. Учебник для вузов – 3-е издание. М.: - Издательско-торговая корпорация «Даньков и К», 2012. – 312 с.
  6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: М.: ООО «Новое знание», 2014. – 272 с.
  7. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. Кибанова А. Я. М.: Инфра-М, 2009. – 248 с.
- © Гирич В. Н., Алексахина Л.В., 2017

УДК 33

**Глазова Марина Викторовна,**  
канд. экон. наук,  
заместитель генерального директора  
по экономике и финансам-казначей,  
ООО «ЛУКОЙЛ-ЭНЕРГОСЕТИ»,  
Москва, РФ

### КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ И ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

#### Аннотация

Принятие решений является фундаментальным аспектом деятельности менеджеров. Различия в социализации менеджеров и бизнес-среде, с которой они сталкиваются, могут влиять как их процессы разработки решений, так и на выбор, который они делают. В статье приводится анализ качественного и количественного подходов к разработке управленческих решений.

#### Ключевые слова

Принятие решений, менеджер, качественный подход, количественный подход.

Один из ведущих мировых авторов учебников по менеджменту С.П. Роббинс описал принятие решений как «сущность работы менеджера» и «один из важнейших элементов функционирования организации» [4]. Лауреат Нобелевской премии Г.А. Саймон даже утверждает, что процесс принятия решений является синонимом управления [3]. Многие виды компьютерных информационных систем были разработаны для поддержки принятия решений.

Менеджеры по всему миру должны постоянно принимать решения, которые существенно влияют на их организации. Существование различных подходов к разработке и принятию управленческих решений было признано десятилетия назад. А.Дж. Роу и Дж. Д. Боулгарайде утверждают, что: «зная стиль принятия решений менеджера, можно предсказать, как он будет реагировать на различные ситуации» [1].

Это знание также имеет важное значение для понимания того, насколько и каким образом менеджер может использовать автоматизированные системы поддержки принятия решений. В связи с увеличением частоты и значимости международного взаимодействия предпринимательских структур возрастает потребность в том, чтобы знать, как менеджеры принимают решения в разных частях мира, и как программные приложения могут поддерживать их деятельность в области принятия решений.

В.Н. Данн утверждает, что практически все организационные проблемы являются взаимозависимыми,

субъективными, искусственными и динамическими [2]. Проблемы редко могут быть разделены на независимые, дискретные и взаимно исключающие друг друга части. Проблемы действительно можно представить в виде систем с теологическими свойствами, такими, что качественные характеристики целого отличаются от количественной суммы его частей.

Если это рассуждение интегрировать в процесс принятия решений, а затем менеджеры смогут столкнуться с проблемами, с которыми сталкиваются в своих ежедневных задачах на основе анализа нескольких альтернатив, качественный и количественный анализ (поведенческие и математические методы) могут обеспечить поддержку этого процесса.

Качественный анализ основан в первую очередь на суждениях и опыте менеджера. Он включает в себя концептуальные и межличностные способности менеджера, позволяющие ему использовать поведенческие методы в решении проблем. Качественный анализ считается больше искусством, чем наукой. Если менеджер имеет небольшой опыт работы с внеплановыми проблемами или если проблема является достаточно сложной, то количественный анализ может быть более полезным для окончательного принятия решений.

Количественный анализ концентрируется на фактах, данных и количественных аспектах, связанных с проблемами. Образовательные и технические знания менеджера в области использования количественных процедур помогают улучшить процесс принятия решений. При использовании количественного подхода менеджер будет концентрироваться на математических выражениях, описывающих цели, ограничения и другие характеристики решаемой проблемы.

Также существует и смешанный подход. Интеграция качественных и количественных методов исследования придает глубину и ясность результатам исследования. Такое сочетание подходов востребовано из-за широкого спектра данных, необходимых для организационной эффективности. Тем не менее, при попытке объединить такие расходящиеся исследовательские парадигмы возникают потенциальные проблемы. В частности, использование нескольких подходов может потребовать много времени, большого количества привлекаемых экспертов, а также является трудоемким и дорогостоящим.

#### **Список использованной литературы:**

1. A.J. Rowe, J.D. Boulgarides, *Managerial Decision Making*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1994.
2. Dunn W.N. (1994). *Public Policy Analysis: An introduction*, New Jersey: Prentice Hall.
3. H.A. Simon, *The New Science of Management Decision*, Harper and Row, New York, 1960.
4. S.P. Robbins, *Management*, 6th edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1999.

© Глазова М.В., 2017

**УДК 339.133**

**Голыгина Регина Дмитриевна**

Студентка НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

E-mail: rigishka25@mail.ru

**Квита Галина Николаевна**

канд. филос. наук, доцент, доцент кафедры бизнеса в сфере услуг НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

gkvita@yandex.ru

**Иванова Дарья Олеговна**

Студентка НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

E-mail: sadasha96@mail.ru

## **САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

Природно-целебные ресурсы, которыми обладает Россия, полны и многообразны. При помощи

формирования инфраструктуры и материальной базы, повышается аттрактивность санаторно-курортного комплекса. Мировой опыт показывает, что модернизированная материально-техническая база позволяет вовлечь в туристский оборот даже малоинтересные ресурсы, сгладить отрицательные черты периодов межсезонья.

#### Ключевые слова

Санаторно-курортная сфера, природно-оздоровительные ресурсы, материально-техническая база.

Курортное дело относится к наиболее древним видам туристской индустрии. С античных времен люди умели использовать минеральные воды и лечебные грязи в целях оздоровления. Целебные свойства многих природных факторов известны с древнейших времен. «Чудесные» источники и другие факторы становились основой лечебных тайн храмов, нередко являлись предметом религиозного культа [1].

Санаторно-курортная сфера услуг России переживала сложный период после распада Советского союза и с приходом рыночной экономики. Государство прекратило поддержку санаторно-курортных комплексов, что привело к повышению цен на услуги. Вследствие этого основной массе населения лечение стало финансово не доступным.

На данный момент в санаторно-курортной сфере России наблюдается заметное развитие. Строятся новые комплексы соответствующие мировым стандартам, формируется структура санаторно-курортной отрасли России. Несмотря на намечающийся прогресс, есть то, что его тормозит. До сих не определена четкая система стандартизации, что препятствует реформации санаторно-курортных комплексов России [2].

Правовое и нормативно регулирование санаторно-курортного комплекса России проводится посредством огромного количества документов, которые регулируют его на разных уровнях.

Тем не менее, несмотря на их большое количество, при анализе нормативно-правовых документов создается впечатление, что они не организованы между собой, так как документы разных уровней просто повторяют положения друг друга. Что еще больше вводит в замешательство, это разнящиеся трактовки терминологии [4].

Развитие санаторно-курортного дела в РФ благоприятно скажется на уровне здоровья населения страны, снизит уровень заболеваемости.

Так же обусловит экономическую стабильность и прибыльность санаторно-курортного комплекса. Позволит сохранить и рационализировать использование природно-оздоровительных ресурсов России. Повысит уровень качества при оказании услуг и даст возможность стать конкурентоспособными не только на отечественном рынке, но и на международном [3].

Природные целебные ресурсы, которыми обладает Россия, полны и многообразны. Едва ли не во всей стране можно организовать местные санаторно-курортные зоны (Кольский полуостров, Магаданская область, Якутия).

Как бы то ни было, на сегодняшний день, не весь ресурсный потенциал освоен. Основными факторами сдерживающий развитие бальнеологических здравниц, это климат.

Но есть территории, которые обладают оптимальным сочетанием всех разновидностей лечебных ресурсов. Это такие территории, как Среднее Поволжье. Куйбышевское, Саратовское, Балаковское водохранилища продолжительность купания, в которых, составляет около 100 дней. Благоприятный биоклимат, в сочетании с разнообразной гидроминеральной базой (сульфидные, хлоридно-натриевые, сульфатные и органосодержащие воды, сапропелевые и илово-сульфидные грязи).

При помощи формирования инфраструктуры и материальной базы, повышается аттрактивность туристских ресурсов и так же их доступность для туристов.

Мировой опыт показывает, что модернизированная материально-техническая база позволяет вовлечь в туристский оборот даже малоинтересные ресурсы, сгладить отрицательные черты периодов межсезонья [5].

Сеть санаторно-курортных учреждений России в настоящее время составляет более 2,4 тыс. здравниц общей мощностью 409,5 тыс. коек, в которых ежегодно получают лечение и оздоровление более 5 млн. человек. Вместе с тем, за последние десять лет число санаториев, пансионатов с лечением и санаториев-

профилакториев сократилось на 30%, а число коек в них - на 20% [4].

Российские курорты отличаются разнообразием медицинских профилей. У нас лечат сердечнососудистые, нервные, желудочно-кишечные, кожные, гинекологические, эндокринные, почечные и прочие заболевания, есть как однопрофильные, так и многопрофильные курорты. Разнообразие природных условий России позволяет выбрать необходимую здравницу в различных регионах страны, поэтому курорты используют различные природные лечебные факторы и самые современные медицинские методики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Архипов А.Е. Модель контурного пакетирования как основа формирования конкурентомобильности санаторно-курортного комплекса // Российское предпринимательство. – 2011. - №9-2. С. 110 – 114.
2. Архипов А.Е. Новая парадигма разработки коммуникационного комплекса санаторно-курортного предприятия // European Social Science Journal. – 2011. - №3 (6). – С. 336 – 342.
3. Лучина Н.А., Климова Т.В., Севрюков И.Ю. Рынок услуг России: современные тенденции спроса // Теоретический и практический взгляд на современное состояние науки: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Кемерово: КузГТУ, 2015. – С. 182 – 184.
4. Нюрнбергер Л.Б., Архипов А.Е. Имидж как ведущий компонент нематериальных активов санаторно-курортного предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. - №3. – С. 219 – 228.
5. Севрюков И.Ю. Эволюция концепции маркетинга туристских услуг //Туризм в современном мире: направления и тенденции развития: Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. – Хабаровск: ДВГУПС, 2013. – С. 221 – 225.

© Галыгина Р.Д., Квита Г.Н., Иванова Д.О., 2017

**УДК 330**

**Е.А. Гончарук**  
магистрант ДВГУПС  
г.Хабаровск, РФ

E-mail: goncharuk-kate@mail.ru

**О.В. Мироненко**  
Доцент ДВГУПС  
г. Хабаровск, РФ

E-mail: mirono1983@mail.ru

## **К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ**

### **Аннотация**

В статье представлены понятие и цель государственной поддержки инновационного процесса, основные функции государственных органов в инновационной сфере, принципы государственной поддержки инновационной деятельности. Проанализированы государственные институты поддержки инновационного предпринимательства в России. На основе проведенного исследования выявлены основные инструменты регулирования государством инновационной сферы.

### **Ключевые слова**

Инновации, инновационный процесс, государственная поддержка.

Государственная поддержка инновационной деятельности - совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов

Российской Федерации в целях создания необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность [3, с. 1].

Государство оказывает поддержку инновационной деятельности в целях модернизации российской экономики, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках, улучшения качества жизни населения [3, с. 1].

Роль государства в инновационной деятельности проявляется в его функциях, направленных на регулирование всех процессов, возникающих в инновационной сфере. К основным функциям государственных органов в инновационной сфере относят:

- аккумуляция средств на научные исследования и инновации;
- координация инновационной деятельности;
- стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, ведение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции;
- создание правовой базы инновационных процессов, особенно системы защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;
- кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- формирование научно-инновационной инфраструктуры;
- институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях государственного сектора;
- обеспечение социальной и экологической направленности инноваций;
- повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- региональное регулирование инновационных процессов;
- регулирование международных аспектов инновационных процессов [2, с. 787].

Государственная поддержка инновационной деятельности основывается на принципах: программного подхода и измеримости целей; доступности этой поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства; опережающего развития инновационной инфраструктуры; публичности оказания государственной поддержки инновационной деятельности посредством размещения информации об оказываемых мерах в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; приоритетности дальнейшего развития результатов инновационной деятельности; защиты частных интересов и поощрения частной инициативы; приоритетного использования рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности; обеспечения эффективности государственной поддержки для целей социально-экономического развития РФ и субъектов РФ; целевого характера использования бюджетных средств [1, с. 2].

Согласно Федеральному закону № 254 «О внесении изменений в Федеральный Закон «О науке и государственной научно-технической политике, государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется в следующих формах: предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей; предоставления образовательных услуг; предоставления информационной поддержки; предоставления консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации; формирования спроса на инновационную продукцию; финансового обеспечения (в том числе субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал); реализации целевых программ, подпрограмм и проведения мероприятий в рамках государственных программ; поддержки экспорта; обеспечения инфраструктуры; в формах, не противоречащих законодательству РФ [1, с. 2; 3, с. 2].

Государство осуществляет регулирование инновационных процессов как прямыми, так и косвенными методами. Центральное место в системе прямого государственного регулирования занимает финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств. Важное значение для генерирования нововведений и создания первоначального спроса на инновации имеют государственные контракты на выполнение НИОКР и государственные заказы на инновационную продукцию [5, с. 42].

Среди косвенных методов регулирования можно назвать как общеэкономические (например, налоговые и кредитные льготы участникам), так и специфические: таможенное регулирование, экспортные и импортные квоты, международные патентно-лицензионные механизмы и др. [5, с. 48].

Наряду с прямым финансированием важным инструментом государственной поддержки является стимулирование инновационной деятельности через налоговую систему. В обобщенном виде можно выделить три группы налоговых инструментов, стимулирующих инновации:

1. освобождение от налогов государственных и частных некоммерческих организаций (налоги на добавленную стоимость, на имущество, на землю, а также отмена таможенных пошлин при импорте научного оборудования и т. п.);

2. налоговые льготы, стимулирующие компании к увеличению расходов на исследования и разработки;

3. налоговые льготы для начинающих компаний на ранних этапах их деятельности.

На сегодняшний день для поддержки инновационного развития, государство создало следующие государственные институты поддержки инновационного предпринимательства:

1 Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» создана для реализации государственной политики в сфере нанотехнологий. Она выступает соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом.

2 ОАО «Российская венчурная компания» (далее - «РВК»). Представляет собой государственный фонд и институт развития РФ, основными целями деятельности являются стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного (рискового) инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

3 Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере - государственная некоммерческая организация. В Фонд направляются 1,5 процента средств федерального бюджета на науку. Основными задачами данного фонда является формирование благоприятной среды для предпринимательской деятельности (в приоритете малые наукоемкие предприятия), развитие науки и формирование национальной инновационной системы (активное вовлечение объектов интеллектуальной деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета), вовлечение молодежи в инновационную деятельность.

4 Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд Сколково) обеспечивает формирование полного цикла инновационного процесса, включающего в себя образование и научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские разработки и коммерциализацию их результатов.

5 Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы основан с целью удовлетворения потребностей малых инновационных предприятий в финансовых ресурсах и создание на территории города Москвы благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности в научно-технической сфере. Основная задача Фонда - обеспечить доступ малых инновационных предприятий к источникам внебюджетного финансирования (от 10 до 120 млн. рублей) для реализации венчурных проектов.

6 Фонд содействия кредитованию малого бизнеса города Москвы. Данный фонд создан с целью развития системы гарантирования кредитов, займов и отношений лизинга субъектов малого и среднего предпринимательства города Москвы.

7 Московский фонд подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности (МФПК). Целью фонда является подготовка и обучение руководителей и представителей малого и среднего бизнеса, участвующих в реализации экономической политики Правительства Москвы, повышение их профессионального мастерства и, как следствие, уровня конкурентоспособности в рыночных условиях.

8 ОАО «Московская венчурная компания» - институт развития города Москвы, созданный в целях финансирования высокотехнологичных компаний на начальной стадии развития, а также вывода продукции (услуг) проектных компаний на отечественный и зарубежные рынки [1, с. 2-4].

Активная политика государства в целях развития инноваций так же проводится и на Дальнем Востоке. Для субъектов Дальнего Востока это налоговые льготы или бюджетная поддержка. В каждом субъекте такая государственная поддержка документально оформлена в виде Постановлений Правительства республики (Республика Саха (Якутия)), законов субъектов (Амурская область, Камчатский край), Постановлений губернатора области (Сахалинская область) и т.д.



Так же на территории региона создан Фонд финансовой поддержки промышленности Хабаровского края. Фонд участвует в финансировании программ развития предприятий, наращивающих объемы промышленного производства, внедряющие передовые технологии, осваивающих новые виды продукции.

В настоящее время в экономике России реальная величина финансирования инновационных процессов в интеллектуальной и материальной сфере в 3,5 раза меньше, чем величина этих же показателей 1990 г. Данное финансирование крайне деформировано, что свидетельствует о кризисной ситуации в данной сфере.

По объему внутренних расходов на НИОКР (примерно 5% ВВП) СССР входил в число мировых лидеров. Концентрация огромных ресурсов позволила добиться технологического прорыва в целом ряде отраслей ВПК, включая атомную и авиакосмическую промышленность, приборостроение. Сейчас в России этот показатель составляет примерно 1% ВВП.

По прогнозам стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., Россия в ближайшие десять лет должна увеличить расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки более чем в два раза (2,5-3% ВВП) [4].

Среднее распределение средств из бюджетов на НИОКР на разработку программного обеспечения и сервисов выросло с 54 % до 59 % в период с 2010 по 2015 гг., и ожидается, что этот показатель увеличится до 63 % в 2020 г.

В то же время среднее распределение средств из бюджетов на НИОКР на разработку продукции сократилось до 41 % (с 46 % в 2010 году), и ожидается, что этот показатель снизится до 37 % к 2020 году (таким образом, общее снижение за эти десять лет составит 19 %) [4].

Таким образом, эффективная инновационная деятельность является инструментом, при помощи которого государство может преодолеть спад в экономике страны, организовать работу внутреннего рынка и в дальнейшем выйти на мировой рынок высокотехнологичной продукции. Несмотря на весомое число уже существующих механизмов государственной поддержки инновационного процесса, масштаб используемых на практике крайне мал. Существующая проблема объясняется неточностью теоретических основ, что и препятствует развитию и достижению целей формирования инновационной экономики.

#### **Список использованной литературы:**

1. Акименко, И.О., Иванова, К.М. Государственная поддержка инновационного развития: IV Международная студенческая электронная научная конференция "СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2012".
2. Воробьева, И.М. Государственная поддержка инновационной деятельности // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 787–791.
3. О внесении изменений в Федеральный Закон «О науке и государственной научно-технической политике» [Текст]: Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ.
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р [Электронный ресурс]. <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>
5. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб., 2011. – 39-40.

© Гончарук Е.А., Мироненко О.В., 2017

**УДК 657.6**

**Горбунова Анна Александровна**

магистрант, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Оренбург, РФ

E-mail: [anechka.gorbunova@list.ru](mailto:anechka.gorbunova@list.ru)

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности осуществления аудиторской проверки организации малого

бизнеса, применяющих специальные режимы налогообложения, а также типичные ошибки её проведения.

### Ключевые слова

Аудит; малое предприятие; аудиторская проверка.

Малый бизнес определяется как предпринимательская деятельность, т.е. самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от использования имущества, реализации товаров, оказания услуг и выполнения работ лицами, зарегистрированными в качестве субъектов малого предпринимательства в соответствии с законодательством и удовлетворяющим критериям, позволяющим отнести этих лиц к особой категории.

Малое предприятие может не иметь в своем штате специалистов бухгалтерской службы и главного бухгалтера. В этом случае бухгалтерский учёт и составление отчётности ведутся сторонними предприятиями или лицами, на которых при этом возлагаются те же обязанности и та же ответственность в области бухгалтерского учёта, что и на штатного главного бухгалтера. Огромное количество фактов хозяйственной жизни, определяющих такие показатели хозяйственно-финансовой деятельности как себестоимость продукции, доходы, расходы, должны контролироваться руководством и специалистами других служб и подразделений фирмы и даже непосредственными исполнителями или участниками сделок, событий, операций, которые оказывают, или способны оказать влияние на финансовые результаты и (или) движение денежных средств [5, с. 237].

Малое предприятие вправе самостоятельно выбирать форму бухгалтерского учёта, исходя из масштаба и потребностей своего управления и производства.

При этом необходимо учесть, что субъекты малого предпринимательства, не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчётности в соответствии с законодательством Российской Федерации, могут принять решение о представлении бухгалтерской отчётности в объёме показателей по группам статей Бухгалтерского баланса и статьям Отчёта о финансовых результатах без дополнительных расшифровок в указанных формах и имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчётности Отчёт об изменениях капитала, Отчёт о движении денежных средств, Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах.

При этом, организациям, применяющим упрощённую систему налогообложения, учёта и отчётности, предоставляется право ведения книги учёта доходов и расходов и оформления первичных документов бухгалтерской отчётности по упрощённой форме, в том числе без применения способа двойной записи, плана счетов и соблюдения иных требований.

В соответствии с Федеральным законом от 30.12.08г. № 307 – ФЗ «Об аудиторской деятельности в РФ» аудит - независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчётности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчётности [1, с. 1].

Проверка отчётности – это в первую очередь проверка соответствия составленной отчётности экономического субъекта нормативным и законодательным документам.

Для малых экономических субъектов характерен ряд специфических особенностей, которые оказывают влияние на порядок проведения аудита таких субъектов. При этом важно подчеркнуть, что если аудитор в ходе аудиторской проверки принимает решение о необходимости осуществления аналитических процедур, то он должен четко определить для себя следующие критерии: цель применения аналитической процедуры; информация к которой она применяется; вид процедуры и инструментарий её выполнения; обобщение результатов [4, с. 235]. Данные особенности бывают, как правило, вызваны следующими факторами:

- отсутствие или ограничение разделения полномочий сотрудников, ответственных за ведение учёта и подготовку отчётности;

- преобладающее влияние единоначального владельца и (или) руководителя на все стороны деятельности такого экономического субъекта [2, с. 120].

Особенности малых экономических субъектов заключаются в том, что:

- из-за возможности вести учётные записи нерегулярно и без соблюдения формальных требований,

отражается неверное положение дел, а это повышает риск искажения бухгалтерской отчётности;

- часто руководители ошибочно предполагают, что в ходе аудита, аудиторская организация дополнительно исправит допущенные ошибки, подготовит бухгалтерскую отчётность и восстановит учёт;

- из-за меньшего количества учётных работников невозможно обеспечить надлежащее разделение их полномочий и ответственности;

- возможна ситуация, когда сотрудники, ведущие бухгалтерский учёт, одновременно имеют доступ к активам экономического субъекта, которые легко могут быть реализованы, изъяты или сокрыты;

- если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги, возможна ситуация, когда расходы завышаются, а выручка не фиксируется или занижается;

- при ограниченном числе сотрудников, ведущих бухгалтерский учёт, невозможны или затруднены регулярные взаимные сверки учётных данных, что повышает риск искажений бухгалтерской отчётности и возникновения ошибок;

- в малых экономических субъектах дополнительный риск средств контроля возникает в области использования систем компьютерной обработки данных. Если в экономическом субъекте применяется один компьютер с упрощённой программой учёта, у одного бухгалтера или ограниченного числа учётных работников появляется возможность вводить несогласованные данные в систему учёта, произвольным образом менять базы данных и программную оболочку, проводить операции, не получившие утверждения или одобрения в установленном порядке, вносить в систему операции «задним числом».

Кроме этого, аудитору необходимо учесть тот факт, что субъектом малого предпринимательства, который применяет упрощённую систему налогообложения, учёта и отчётности, предоставляется возможность осуществлять документирование в упрощённом виде. При получении аудиторских доказательств в ходе аудита субъекта малого предпринимательства, использующего упрощённую систему налогообложения, аудиторской организации, в частности, следует рассмотреть:

- обоснованность применения субъектом малого предпринимательства упрощённой системы налогообложения исходя из нормативных критериев, по которым субъекты малого предпринимательства подпадают под действие такой системы;

- соблюдение субъектом малого предпринимательства порядка отражения хозяйственных операций в книге учёта доходов и расходов;

- правильность исчисления произведенных расходов и валовой выручки [7, с. 34].

В случае выявления искажений бухгалтерской отчётности экономического субъекта аудиторская организация должна оценить их влияние на достоверность проверяемой отчётности во всех существенных отношениях.

В связи с выявлением искажений бухгалтерской отчётности аудиторской организации следует учитывать возможные виды нарушений, имеющие место у экономического субъекта и ведущие к появлению искажений, а именно:

1. отклонения от установленных законодательством правил организации и ведения бухгалтерского учёта и отчётности;

2. несоблюдение или отсутствие в течение отчётного периода принятой учётной политики отражения в бухгалтерском учете оценки имущества и отдельных хозяйственных операций;

3. нарушения гражданского, валютного и налогового законодательства;

4. прочие виды нарушений, влияющих на искажение бухгалтерской отчётности.

Учитывая специфику проведения аудиторской проверки на малых предприятиях, можно выявить типичные ошибки:

- не имеется приказ о принятии организацией учётной политики;

- организацией не утверждён рабочий план счетов;

- не утверждены упрощённые формы первичных документов;

- не определён способ списания отпущенных в производство материалов;

- не правильно ведётся учёт расходов и доходов, необходимый для определения налоговой базы по упрощённой системе налогообложения и другие.

Аудитор любого субъекта адаптирует методiku аудита к специфике данного субъекта и конкретного задания. При проведении аудиторской проверки аудитору важно четко организовать свою работу, последовательно соблюдать все организационные этапы и процедуры аудиторского процесса [3, с. 263]. Аудит малого предприятия отличается от аудита крупной организации менее сложным характером аудита и более упрощенной документацией. Это позволяет использовать в проверках ограниченное число сотрудников.

#### Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ
2. Винокурова, А. Ю. Особенности аудита малых предприятий / А. Ю. Винокурова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - 2012. - № 1. - С. 119 - 123.
3. Воюцкая И.В. Нормативная модель процесса аудита // В сборнике: Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита Материалы Международной научно-практической конференции. под научной редакцией Е.М. Сорокиной. 2014. С. 257-265
4. Воюцкая И.В. Аналитические процедуры в аудите // В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. С. 233-238
5. Коське М.С., Воюцкая И.В. Организационно-методические проблемы внутреннего контроля возвратных отходов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 1 (51). С. 236-238.
6. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Регистры бухгалтерского учета в малом бизнесе, как элемент его организации // В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2014. С. 66-72
7. Парасоцкая, Н. Н. Методика организации аудита малых предприятий / Н. Н. Парасоцкая // Все для бухгалтера. - 2013. - № 1. - С. 31 – 35.
8. Хахонова, И. И. Особенности проведения аудиторской проверки субъектов малого предпринимательства / И. И. Хахонова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2011. - № 1. - С. 31 - 34.

© Горбунова А.А., 2017

УДК 334.02

А.И. Девятилова,  
доцент ЮЗГУ, г. Курск, РФ  
Т.С. Алябьева, Е.В. Кальченко  
студенты ЮЗГУ, г. Курск, РФ

### ПРОБЛЕМЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ, РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

#### Аннотация

В статье рассмотрены проблемы взаимодействия федеральной, региональной и муниципальной власти в современных условиях. Рассмотрены факторы, влияющие на взаимодействие трех уровней власти. Рассмотрены полномочия федеральных, региональных и муниципальных органов власти в современных условиях.

#### Ключевые слова

Федеральный уровень, региональные органы, муниципальные органы, самоуправление

В Российской Федерации органы власти осуществляют свою деятельность на федеральном, региональном и местном уровнях. Их взаимодействие обеспечивает слаженность, комплексность и функциональность всей структуры управления. От того, насколько хорошо взаимодействуют между собой эти три уровня власти, зависит эффективность и быстрота действий государства в целом.

Важным фактором взаимодействия, на который нужно обратить внимание, касаясь трёх уровней управления в государстве - федерального, областного и регионального значения считается принятие Российской Федерации в качестве целостного и единого демократического государства, в котором все без исключения вступающие в него областные структуры обязаны являться его составляющей.

Что касается местного самоуправления в Российской Федерации, то под ним понимается система организации деятельности граждан в местных сообществах для самостоятельного (под свою ответственность) принятия и решения различных вопросов местного значения в соответствии с законами Российской Федерации и собственного устава деятельности[1].

Опираясь на органы местного самоуправления, вполне возможно реализовать не только лишь децентрализацию управления, но и организацию власти на местах, гарантировать независимое решение гражданам проблем местного существования, координационное выделение управления районными процессами в области управления обществом и страной в целом.

Исполнение гражданами собственной власти как напрямую, так и с поддержкой организаций государственной власти и органов местного самоуправления означает, то что и муниципальные органы, и органы местного самоуправления – представляют собой органы власти населения (народа), органы, посредством которых жители смогут осуществить собственную власть[2].

Региональное управление — это одно из течений, направлений деятельности страны, которое предполагает комплекс операций согласно руководству социально-экономическими процессами, проходящими в пределах регионов. Оно подразумевает концентрирующее и стабилизирующее влияние органов государственной власти на жизнедеятельность населения тех или иных территорий в целях её упорядочивания, воспроизводства, увеличения особенности существования посредством формирования экономики и общественной инфраструктуры. Органы управления субъектов несут главную обязанность перед общественностью и федеральным центром из-за положения в регионе[3].

Аппараты государственной власти и управления на каждом этапе функционируют вне зависимости друг от друга, взаимодействуя в границах собственных возможностей на основании общей схемы управления федеральным государством и его субъектами. Последние, владея на собственной территории абсолютно всеми функциями общегосударственной власти, предоставляют на основании соглашения о разделении полномочий органам государственной власти Российской Федерации соответствующие нормативно-правовым функциям:

- возможность на утверждение и изменение Конституции Российской Федерации;
- возможность на приспособление федеративного государства, его структура, территориальное единство Российской Федерации;
- национальная охрана и независимость лица;
- развитие концепции федеральных организаций законодательной, исполнительной и судебной власти, режима их сотрудничества и работы;
- формирование федеральных государственных органов, установление общих принципов организации системы органов представительной и исполнительной власти регионов;
- диагностирование начал федеральной политической деятельности и федеральных проектов в сфере правительственного, финансового, природоохранного, общественного и государственного формирования в Российской Федерации;
- управление федеральной государственной собственностью;
- формирование законных начал целостного рынка: экономическое, денежное, кредитное, таможенное урегулирование, эмиссия денег, основные принципы стоимостной политической деятельности, федеральные финансовые сферы, в том числе федеральные банки;
- обеспечение федерального бюджета, федеральных налогов и сборов, федеральных фондов

регионального развития;

- формирование и сохранение функционирования федеральных энергетических концепций, компаний ядерной энергетики, федерального автотранспорта, линий информации, данных и взаимосвязи; - реализация внешней политики;

- предоставление внешнеэкономических взаимоотношений РФ;

- предоставление обороноспособности и защищенности;

- безопасность общегосударственной границы;

- формирование концепций судостроительства, прокуратуры, законодательства;

- развитие общей метеорологической службы, стереотипов, эталонов, метрической системы и исчисления времени, официального статистического и бухгалтерского учета;

- создание федеральной государственной службы. Расширение экономической самостоятельности регионов на основе перераспределения управленческих функций в пользу последних предполагает выделение сферы совместного ведения федеральных и региональных структур управления и сферы деятельности территориальных органов управления, включающих функции, характерные для местного самоуправления[4].

В практике связь организаций федерального, областного и регионального управления сопровождается определенными сдвигами:

- необеспеченность полномочий органов необходимыми ресурсами. В данных случаях или недостаток, или очевидная недостаточность экономических и материальных средств усложняет административную работу. Зачастую увеличение прав областных и районных организаций никак не сопровождается передачей им требуемых ресурсов. Появляются и приостановки в данном процессе;

- несоблюдение пределов ответственности, если вышестоящий аппарат согласно мотивам «централистской» необходимости принимать решение процесса, причисленные к ведению нижестоящих звеньев;

- информационные «сбои», когда каждое звено управления получает и пользуется такой информацией, структура которой не отражает содержание его компетенции;

- несоответствие уровня компетентности госслужащих легальному объему их компетенции[5].

Принятие известной самодостаточности различных муниципальных организаций никак не должно препятствовать их слаженной работе, так как обязано реализовываться направленное руководство муниципальными процессами на основе единых принципов. А это означает, то что все без исключения «звенья общей цепочки» правительственного управления обязаны функционировать в рамках закона и в системах взаимодействия[6].

К системам взаимодействия возможно отнести следующие: управление и соподчиненность; нормативно-законное урегулирование; программно-целевая направленность; слаженные воздействия; общие воздействия и товарищество; национальная помощь; введение услуг (инициатив) и их анализ в варианте законов и распоряжений.

Таким образом, на основании всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что эффективный контроль важен на всех этапах управления и позволяет устранять отклонения, расхождения и нарушения законности. Это возможно осуществить благодаря взаимодействию всех органов управления, а также непрерывному обмену необходимой информацией, совместной разработке планов и их внедрение в целях улучшения управления.

#### **Список использованной литературы:**

1. Кузин Д. А. «Понятие, сущность и система органов местного самоуправления Российской Федерации», 2014 г.
2. Тихомиров Ю. А. «Государственное управление: «Вертикаль» и «Горизонталь»», 2013 г.
3. Лобанов О. Ю. «Юридические науки», научный журнал <http://novainfo.ru/article/7871> , №52-1, 02.10.2016 г.
4. Чеботарев Г.Н. Органы местного самоуправления, Российский юридический журнал. 2015г.
5. Рубан В.А. Финансовые проблемы местного самоуправления. Государственная власть и местное самоуправление. М.: РАН, 2014 г.

6. Девятилова А.И. / Государственное регулирование малого предпринимательства региона / В сборнике Менеджмент предпринимательской деятельности / материалы Четырнадцатой научно-практической конференции / 2016 / С. 444-445.

© Девятилова А.И., Алябьева Т.С., Кальченко Е.В., 2017

УДК 338.314

**Девятых Юнна Николаевна**

студентка 3 курса ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

**Козлова Елена Ивановна**

канд. экон. наук, доцент ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

E-mail: rudenk-aljona@rambler.ru

## ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

### Аннотация

Данная статья посвящена вопросам ценообразования в сфере услуг и формированию тарифной политики предприятия гостиничного бизнеса. Так, подробно анализируется специфика процесса образования цены на услуги и товары гостиничного предприятия и рассмотрены характерные особенности, которые оказывают влияние на процесс ценообразования в сфере туризма и гостеприимства.

### Ключевые слова

Ценообразование, гостиничный бизнес, цена гостиничных услуг.

На сегодняшний день основой успешного функционирования предприятия гостиничного бизнеса является доход, который может быть получен от основной и дополнительной деятельности его подразделений. К числу центров прибыли гостиницы относят: номерной фонд, рестораны и бары, а также фитнес-центры. Прибыль гостиничного предприятия является суммой доходов за вычетом расходов по основным видам и она формируется в процессе использования адекватных цен. Именно правильные цены позволяют привлечь покупателя и одновременно с этим они позволяют в полной мере возместить расходы на их производство. Таким образом, именно гибкая ценовая политика позволяет предприятию гостиничного бизнеса в большей степени учитывать особенности клиентской базы, а разнообразие тарифных ставок помогает получать дополнительный доход, который формируется посредством привлечения клиентских групп из разнообразных сегментов рынка. [3,75]

Следует отметить, что цена является одним из элементов рынка, и представляет собой денежное выражение стоимости товаров и услуг. Она также выступает в качестве важнейшего элемента комплекса маркетинга, поскольку от цены зависит достижение комплексного результата. Так, правильно сформированная ценовая стратегия способна оказать долговременное и решающее значение, которое будет способствовать конкурентоспособности предприятия гостиничного комплекса.

Гостиничный бизнес, как структурный элемент сферы гостеприимства, является составляющим рынка платных услуг. Он обладает рядом характерных особенностей, которые напрямую влияют на формирование цен. Следует отметить, что цены на гостиничные услуги имеют высокую эластичность, поскольку формируются на неоднородном товарном рынке. Такая эластичность спроса трансформируется под влиянием следующих факторов: доходы потребителей, степень насыщенности рынка, традиции в потреблении, уровень культуры и т.д. Сложившаяся практика работы гостиничных предприятий демонстрирует, что формирование единой стратегии ценообразования, разработка подходов к определению

уровня цен на инновационные гостиничные продукты, а также регулирование уже сложившейся ценовой политики выступают в качестве составной части маркетинга предприятия гостиничного бизнеса. В индустрии гостеприимства разработка ценовой стратегии взаимосвязана с общей стратегией маркетинга: это обусловлено тем фактом, что цена является мощным инструментом прямого воздействия на рынок. [1, 60]

Таким образом, актуальность проблем разработки ценовой стратегии гостиничных предприятий обусловлена рядом факторов:

- ценообразование, являясь структурным компонентом маркетинга, выступает в качестве средства управления. Процесс ценообразования позволяет спрогнозировать объем прибыли предприятий гостиничного бизнеса;

- процесс свободного ценообразования на услуги гостиниц позволяет определить: каким образом формируется цена в условиях рыночного хозяйствования; каковы критерии отбора цен, а также каков порядок регулирования цен, который происходит со стороны государства;

- субъекты малого предпринимательства, которые относятся к гостиничным предприятиям, в силу организационных особенностей не могут активно применять методы неценовой конкуренции;

- первоначально рынок гостиничных услуг является производным рынка покупателей.

Кроме того, следует отметить, что процесс ценообразования в гостиничном бизнесе обладает своей спецификой:

- уровень цен в большей степени зависит от уровня цен отелей-конкурентов;

- спрос на гостиничные услуги обладает сезонным характером;

- предприятия гостиничного бизнеса ориентированы на психологические особенности гостя: зачастую цена на размещение определяется статусом и положением в обществе конкретного гостя;

- сегментированность рынка услуг определяет многовариантность тарифов на размещение. [4, 118]

Современные ценовые структуры предприятий гостиничного бизнеса представлены несколькими десятками видов тарифов. Так, каждый из них обладает своими характерными чертами, а также имеет особые условия применения. На сегодняшний день различают несколько основных групп:

1. Базовый тариф (rack rate) он является официально опубликованным или представленным в прайс-листе гостиницы. Объем продаж гостиницы по нему, как правило, невелик;

2. Рыночный тариф (best available rate). Он связан с формированием цены на услуги, когда реально соотносятся спрос и предложение, действующие определенный момент времени. Этот тариф подвержен активному изменению в зависимости от колебания спроса;

3. Агентский тариф (consortia rate) представляет собой комиссионный тариф для агентств и для глобальных систем бронирования. Зачастую он равен базовому тарифу;

4. Корпоративный тариф (corporate rate) формируется специально для корпоративных клиентов и действует на протяжении определенного периода времени.

5. Туроператорский тариф (tour operator net rate) реализуется в рамках туристических программ и обычно содержит в себе скидку;

6. Тариф для оптовых продаж (wholesaler rate) формируется специально для работающих на рынке крупных операторов для включения в турпакет других туроператоров. [5, 78]

Представленные тарифы, вне зависимости от способа ценообразования включают в себя расчет цены гостиничного номера. Именно он позволяет определить минимально допустимую планку цены, определяющую порог рентабельности. Наиболее распространенным способом ценообразования в предприятиях гостиничного бизнеса является метод, который получил название «Издержки +». Его сущность заключается в том, что к себестоимости гостиничного номера добавляются соответствующие издержки. Они формируют наценку, размер которой может варьироваться в широких пределах и определяется совокупностью внутренних и внешних факторов.

Методической основой расчета цены гостиничного номера могут выступать различные схемы:

1. Рассчитываются расходы предприятия, которые учитываются по всем статьям издержек. Прямые затраты связаны с расходами на обслуживание номерного фонда и они напрямую относятся на себестоимость. В свою очередь, к косвенным затратам можно отнести общехозяйственные расходы, которые



несет гостиница.

2. Суммированные расходы на обслуживание гостиницы делятся на площадь номерного фонда, после чего рассчитывается себестоимость квадратного метра.

3. Производится расчет себестоимости номера, как произведение площади номера на себестоимость одного квадратного метра площади. Она подлежит корректировке на соотношение между оплаченными номеро-днями и номеро-днями в эксплуатации.

4. Рассчитывается себестоимость номера, а к ней прибавляются уплаченные налоги.

5. Цена номера формируется из наценки и себестоимости самого номера.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что процесс ценообразования, который происходит в предприятиях гостиничного бизнеса, обладает рядом специфических характеристик. Это обусловлено: высокой эластичностью цен в разных сегментах туристского рынка, разрывом во времени между моментом установления цены и моментом купли-продажи продукта, а также сезонной дифференциацией. Формирование ценовой политики в гостинице является компонентом единой маркетинговой политики и всегда происходит под влиянием предприятий-конкурентов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
2. Каменева В.В. Гостиничный бизнес Хабаровского края: вопросы эффективного ценообразования // Региональная экономика: теория и практика. 2011. №1 С.38-42.
3. Лесник А.Л. Гостиничный менеджмент : политика ценообразования и управления доходом: учебное пособие / А. Л. Лесник. — СПб.: ИЦ Интермедия, 2014. — 272 с.
4. Струк М.В. Тенденции развития гостиничного бизнеса // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. №54 - С.216-220.
5. Банько ВГ Здания, сооружения, оборудование туристических комплексов и их эксплуатация / Учебное пособие - М.: Центр информационных технологий - 2006 - 292 с.

© Девярых Ю.Н., Козлова Е.И., 2017

УДК 338.439

**В.Г. Джанвелян**  
студент группы 3-15Эк(м)САПСЭП  
Оренбургский государственный университет  
г.Оренбург, Российская Федерация

## **ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

В статье, на основе официальных статистических сведений, рассматривается динамика потребления основных видов продуктов питания в Оренбургской области. В качестве инструментария получения доказательных выводов используются эконометрические методы раздела «анализ временных рядов». В заключении делается вывод о сложившейся тенденции в рассматриваемом секторе.

### **Ключевые слова**

Потребление, продукты питания, статистика, динамика, анализ временных рядов.

Потребление является заключительной стадией воспроизводственного процесса, сводящейся к использованию произведенного продукта для удовлетворения определенных потребностей. При этом

объектами статистического наблюдения являются такие потребительские единицы, как население в целом или его отдельные группы (экономически активное население, лица в трудоспособном возрасте, дети, пенсионеры и т.д.), а также совокупность домашних хозяйств или часть данной совокупности, обладающая сходными с генеральной совокупностью признаками.

Стоит заметить, что необходимые для изучения питания населения данные получают в настоящее время из двух основных источников:

- из данных баланса ресурсов и использования сельскохозяйственных продуктов, полученных от предприятий и организаций перерабатывающей промышленности, сельского хозяйства, торговли;
- сведения о потреблении продовольственных товаров, полученные на основе обследования бюджетов домашних хозяйств.

При подготовке материалов статьи были учтены мнения и использованы методические подходы таких отечественных ученых как: Афанасьев В.Н. [1], Еремеева Н.С. [2], Зарова Е.В. [3], Кузьмина И.Г. [4], Попов В.В. [5], Цыпин А.П. [6,] и других. Изучение работ перечисленных авторов позволило провести анализ динамики потребления продуктов питания и выявить основную траекторию движения показателя.

Рассмотрим динамику потребления продуктов питания в Оренбургской области за период с 2011 г. по 2015 г., представленную в таблице 1.

Таблица 1

Потребление населением Оренбургской области основных видов продуктов питания, тыс. т.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Картофель	248,7	276,5	276,7	276,8	282,5
Мясо и мясопродукты	132,8	135,2	138,8	141,1	140,1
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	364,9	497,9	464,8	481,2	470,2
Молоко и молокопродукты	800,6	778,2	787,3	788,1	773
Фрукты и ягоды	108,3	113,6	113,3	125,5	122,4
Яйца и яйцепродукты	660,3	657,9	660,7	655,9	663,2
Итого	2 315,6	2 459,3	2 441,6	2 468,6	2 451,4

Для выявления закономерностей развития представленных временных рядов рассчитаем показатели динамики (таблица 2).

В течение пяти анализируемых лет в целом наблюдается увеличение среднегодового потребления населением Оренбургской области картофеля. За данный промежуток времени потребление картофеля возросло на 3,24%.

Также прослеживается тенденция увеличения среднегодового потребления населением Оренбургской области мяса и мясопродуктов. Уровень потребления данных продуктов возрос на 1,34%.

Таблица 2

Средние показатели динамики временных рядов потребления населением основных видов продуктов питания

Показатели	Среднее абсолютное изменение	Средний темп роста, %
Картофель	8,45	103,24
Мясо и мясопродукты	1,83	101,34
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	26,32	106,55
Молоко и молокопродукты	-6,9	99,14
Фрукты и ягоды	3,53	103,1
Яйца и яйцепродукты	0,73	100,1

За анализируемый период увеличилось также среднегодовое потребление населением Оренбургской области овощей и продовольственных бахчевых культур. Потребление овощей и продовольственных бахчевых культур возросло на 6,55%.

Вместе с тем за пять анализируемых лет наблюдается уменьшение среднегодового потребления населением Оренбургской области молока и молокопродуктов. В течение данного времени потребление молока и молокопродуктов снизилось на 0,86%.

Наблюдается увеличение среднегодового потребления населением Оренбургской области фруктов и ягод. Так, за период проведенного анализа потребление фруктов и ягод возросло на 3,1%.

Потребление населением Оренбургской области яиц и яйцепродуктов. за период анализа также незначительно увеличилось. За 5 лет анализируемого периода потребление яиц и яйцепродуктов в Оренбургской области возросло на 0,1%.

Потребление населением Оренбургской области основных видов продуктов возрастает с каждым годом: картофеля – на 3,24%, мяса и мясопродуктов – на 1,34%, овощей и продовольственных бахчевых культур – на 6,55%, фруктов и ягод – на 3,1%, яиц и яйцепродуктов – на 0,1%. Но в тоже время наблюдается падение потребления молока и молочных продуктов на 0,86%.

Приведенные данные отражают следующие изменения в среднегодовом потреблении населения области в 2011-2015 гг.: рост объемов потребления таких видов продуктов как картофель, мясо и мясопродукты, овощи и продовольственные бахчевые культуры, фрукты и ягоды, яйца и яйцепродукты, и незначительное падение потребления молока и молокопродуктов.

В краткосрочной перспективе прогнозируется рост уровня среднедушевого потребления мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов и падение уровня среднедушевого потребления хлеба и хлебопродуктов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Афанасьев В.Н. Эконометрика для бакалавров: учебник / В.Н. Афанасьев, Т.В. Леушина, Т.В. Лебедева, А.П. Цыпин. – Оренбург: Издательство: Оренбургский государственный университет. 2014. – 434 с.
2. Еремеева Н.С. Причинный анализ динамики естественного движения населения / Н.С. Еремеева, Т.В. Лебедева // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – № 1 (51). – С. 183-187.
3. Зарова Е.В. Продовольственная безопасность региона: монография / Е.В. Зарова, Н.Н. Проживина, О.В. Баканач. – Самара: Издательство: Самвен. 2003. – 243 с.
4. Кузьмина И.Г. Статистический анализ структуры и динамики основных показателей состояния и развития розничной торговли в России за период 1990-2012 гг / И.Г. Кузьмина, А.П. Цыпин // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5-2 (46-2). – С. 234-239.
5. Попов В.В. Состояние продовольственной безопасности страны в условиях политики импортозамещения / В.В. Попов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – № 3 (16). – С. 163-165.
6. Цыпин А.П. Статистика в табличном редакторе Microsoft Excel: Лабораторный практикум / А.П. Цыпин, Л.Р. Фаизова. – Оренбург: Издательство: Оренбургский государственный университет, 2016. – 290 с.

© Джанвелян В.Г., 2017

**УДК 338.45**

**Дзюбанчук Александр Александрович,**  
магистрант 2 курса кафедры экономики предприятия,  
**Давыдова Юлия Юрьевна,**  
старший преподаватель кафедры экономики предприятия,  
ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»  
г. Керчь, РФ  
E-mail: ep.kgnty@mail.ru

## **ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия должны располагать

основным и оборотным капиталом, которые различаются по их функциям в процессе производства и характеру участия в образовании стоимости товара. Различны также процессы их потребления и возобновления.

#### Ключевые слова

Экономическая безопасность, основные фонды, производственные фонды предприятия, заемный капитал, структура капитала, уровень эффективности.

Эффективность использования ресурсов предприятия только в определенной мере характеризует его экономическую безопасность, поскольку отражает не столько меру гармонизации его интересов с интересами субъектов внешней среды, сколько такие его внутренние особенности деятельности, как уровень прогрессивности используемой технологии, организация производства и управления. Кроме того, эффективность производства отражает ретроспективное состояние экономической безопасности предприятия, поскольку используемые при расчете показателей рентабельности затрат данные отражают состояние предприятия.

Основной капитал – здания, сооружения, оборудование – служит в течение ряда периодов производства, сохраняя свою натуральную форму. [1, с. 139]

Основные средства (основные фонды) по назначению подразделяются на используемые в предпринимательской деятельности (производственные) и неиспользуемые в предпринимательской деятельности (непроизводственные). К основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности (основным производственным фондам), относятся средства труда, которые, сохраняя свою натуральную форму, многократно участвуют в производственном процессе и постепенно (по мере износа) переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции (работ, услуг), произведенной с их участием. К средствам, не используемым в предпринимательской деятельности, относятся объекты непроизводственного назначения, обслуживающие культурно-бытовую сферу работников предприятия и числящиеся на его балансе. В состав непроизводственных фондов относятся поликлиники, профилактории, оздоровительные лагеря, детские дошкольные учреждения.

Основные средства в зависимости от назначения и роли в процессе производства классифицируются по группам: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, прочие основные средства.

По характеру участия в производственном процессе основные средства подразделяются на активную и пассивную части. К активной части относятся средства труда, принимающие непосредственное участие в изготовлении продукции (машины, оборудование). К пассивной части относятся основные средства, которые создают условия для осуществления производственного процесса (здания, сооружения, передаточные устройства).

Под структурой основных средств понимается соотношение их отдельных групп в общей величине основных средств предприятия. Структура основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, зависит от размера предприятия, его вида деятельности, уровня специализации. Наибольший удельный вес в структуре основных средств промышленных предприятий занимают машины и оборудование. Состав и структура основных средств не являются постоянными. В процессе деятельности предприятие покупает новое оборудование, осуществляет реконструкцию, списывает изношенные фонды.

Воспроизводство имеет две формы: простое воспроизводство, когда затраты на возмещение износа основных фондов соответствуют по величине начисленной амортизации; расширенное воспроизводство, когда затраты на возмещение износа основных средств превышают сумму начисленной амортизации.

Затраты капитала на воспроизводство основных фондов имеют долгосрочный характер и осуществляется в виде долгосрочных инвестиций на новое строительство, на расширение и реконструкцию производства, на техническое перевооружение и на поддержку мощностей действующих предприятий.

К источникам собственных средств фирм для финансирования воспроизводства основных фондов относятся: амортизация; износ нематериальных активов; прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы. [4, с. 67]

Достаточность источников средств для воспроизводства основного капитала имеет решающее значение для финансового состояния фирмы.

К заемным источникам относятся: кредиты банков; заемные средства других фирм; доленое участие в

строительстве; финансирование из бюджета; финансирование из внебюджетных фондов. [3, с. 165]

Вопрос о выборе источников финансирования капитальных вложений должен решаться с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала; эффективности отдачи от него; соотношения собственного и заемного капиталов; экономических интересов инвесторов и работодателей.

По экономическому назначению амортизационный фонд должен аккумулировать финансовые ресурсы простого воспроизводства основных фондов, т. е. обеспечивать замену выбывающих средств труда.

Вопрос о возможности использования амортизационных отчислений на расширенное воспроизводство – один из наиболее сложных, дискуссионных.

В связи с ростом производственного потенциала необходимостью интенсификации его использования выдвигаются особые требования к политике возмещения средств труда, недостатки которой в настоящее время проявляются в снижении темпов замены изношенных фондов, скоплении в некоторых отраслях народного хозяйства значительного количества устаревшего оборудования со всеми вытекающими из этого последствиями. Поэтому рациональное расходование амортизационного фонда является существенным резервом повышения эффективности производства. Образование в амортизационном фонде постоянного излишка средства, который якобы может быть использован для накопления, объясняется, как правило, действием двух факторов – научно-техническим прогрессом и особенностями кругооборота основных фондов. В связи с научно-техническим прогрессом растет производительность труда, поэтому стоимость воспроизводства основных фондов должна снижаться.

Однако эффект научно-технического прогресса – это не результат оборота средств фонда возмещения. Он образуется как следствие дополнительных вложений из фонда накопления в развитие науки и техники и является результатом использования чистого продукта.

В противном случае механизм начисления амортизации не будет увязан с реальным процессом перенесения стоимости. Если из объема произведенного продукта в фонд возмещения направляется больше средств, чем обусловлено фактическими затратами на производство, то в результате занижается величина национального дохода. В таком случае амортизационный фонд аккумулирует наряду со средствами, необходимыми для возмещения средств труда, и часть фонда накопления. И, наоборот, при росте стоимости воспроизводства единицы производственной мощности необходимо соответствующее увеличение амортизационного фонда.

Если первоначальная стоимость средств труда, исходя из которой "рассчитывается сумма амортизации, совпадает с восстановительной стоимостью, а нормы амортизации правильно отражают возможные сроки службы основных фондов, и эти сроки соблюдаются, то амортизационный фонд может обеспечить потребности только простого воспроизводства. Если эти условия не соблюдены, то размеры амортизационного фонда отклоняются от потребностей нормального возмещения и должны быть откорректированы. Если амортизационный фонд аккумулировал часть средств, которые при правильном начислении амортизации должны были бы войти в фонд накопления, то избыток их может быть изъят для расширения производства. Недостаточное начисление средств в фонд возмещения должно быть восполнено из фонда накопления. Таким образом, излишек средств в амортизационном фонде не является результатом научно-технического прогресса, а образуется из-за недостатков системы начисления амортизации. В условиях снижения темпов накопления основных фондов амортизационный фонд при частичном его изъятии все же обеспечивает потребности возмещения. [2, с. 88]

Изъятие излишка амортизационных сумм действительно не ущемляет простого воспроизводства. Однако, осуществляя дополнительные вложения из фонда накопления, следует ориентироваться не на простое, а на расширенное воспроизводство. Поэтому прежде чем изымать видимый избыток амортизации, надо определить, как это повлияет на темп расширения производства, предусмотренный дополнительными вложениями средств.

Постоянное превышение начисленной амортизацией ежегодного выбытия основных фондов при расширенном воспроизводстве закономерно. Оно обусловлено дополнительным привлечением средств и представляет собой накопленную амортизацию вновь вводимых основных фондов. Изъятие видимого

избытка амортизации недопустимо, так как это усложняет процесс воспроизводства. При соответствии процесса начисления амортизации реальному процессу перенесения стоимости амортизационный фонд должен использоваться только по прямому назначению. Начисленная амортизация должна полностью оставаться в распоряжении предприятий и направляться ими на финансирование простого воспроизводства основных фондов.

#### Список использованной литературы:

1. Афитов Э. А. Планирование на предприятии: Учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 2011. – 299 с.
  2. Лошаков А. П. Предпосылки формирования и сущность экономической безопасности предприятия // Вопросы экономических наук. – 2014. – № 5. – с. 87-89.
  3. Райцкий К. А. Экономика предприятия. Учебник для вузов – 3-е издание. М.: - Издательско-торговая корпорация «Даньков и К», 2012. – 312 с.
  4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: М.: ООО «Новое знание», 2011. – 272 с.
- © Дзюбанчук А. А., Давыдова Ю.Ю., 2017

УДК 338.27

**М.И. Еримизина**

канд. экон. наук, доцент КФУ,  
г. Симферополь, РФ  
e-mail: marina\_erimizina@mail.ru

**Е.Н. Еримизина**

дипломированный бакалавр КФУ  
по направлению Экономика  
г. Симферополь, РФ  
e-mail: yerimizina@mail.ru

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

### Аннотация

В статье представлены количественный и качественный подходы в реализации моделей оценки вероятности банкротства коммерческих организаций, оценены преимущества и недостатки отечественных и зарубежных количественных прогнозных моделей.

### Ключевые слова

Вероятность банкротства, прогнозные количественные модели, качественный и количественный подход в оценке возможного банкротства

Выработка и принятие управленческих решений, позволяющих предотвратить банкротство коммерческой организации должны основываться на мониторинге и диагностике возможной платежной несостоятельности субъекта хозяйствования. Отечественные и зарубежные исследователи предлагают различные экономические модели оценки вероятности банкротства.

Часть из них - базируется на методах статистической обработки экономической информации и дискриминантного анализа. В этих моделях реализован количественный подход к оценке, базирующийся на анализе финансовых коэффициентов. Такой подход использован в моделях Е. Альтмана, У. Бивера, Р. Лиса, Г. Тисшоу, Р. Таффлера, Д. Чессера и др.

Качественный подход, основанный на сравнительном анализе показателей исследуемой организации и показателей организаций-банкротов, продемонстрирован в моделях Дж. Аргенти, Т. Скоуна (рис. 1).

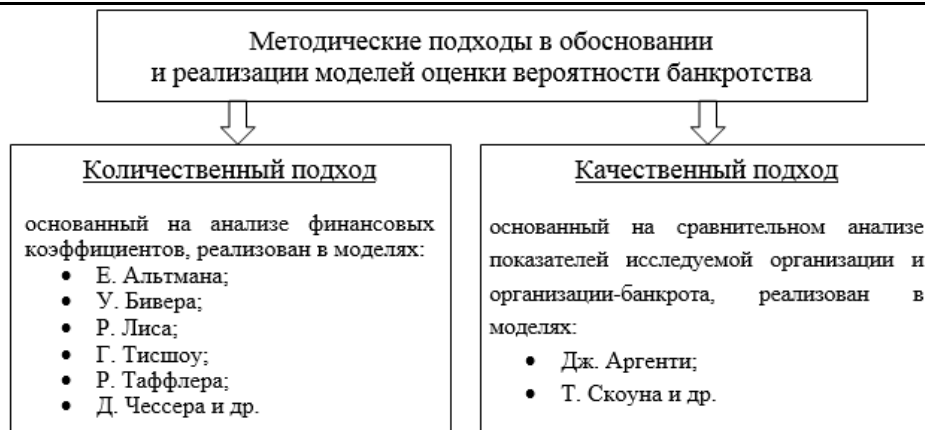


Рисунок 1 – Количественный и качественный подходы в реализации моделей оценки вероятности банкротства коммерческой организации

Большинство западных моделей, обоснованных английскими или американскими исследователями, не могут быть реализованы в расчетах интегрального показателя возможного банкротства российских компаний, т.к. различаются подходы к формированию финансовой (бухгалтерской) отчетности (ряд показателей отсутствует), акции многих отечественных организаций не котируются на открытых финансовых рынках, а значит - сложно определить их текущую рыночную стоимость. Кроме того, весовые значения коэффициентов для каждого фактора, используемого в многофакторных моделях - нуждаются в уточнении вследствие инфляции и различающихся экономических условий осуществления хозяйственной деятельности.

Одним из критериев достоверности результатов исследования является одинаковый вывод, который может быть сделан, используя различные экономические модели оценки вероятности банкротства. Для этих целей рассмотрим методику определения интегральных показателей возможной платежной несостоятельности (банкротства) коммерческих организаций.

«Интегральный показатель вероятности банкротства ( $Z$ ) в усовершенствованной модели Бивера рассчитывается как:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{мл} + 0,0579 \cdot K_{д}, \quad (1)$$

где:

$K_{мл}$  - коэффициент текущей ликвидности, который в виде ссылок на строки баланса организации равен:  $c. 1200 / (c. 1510 + c. 1520 + c. 1550)$ ,

$K_{д}$  - коэффициент долга, представляющий соотношение суммарной задолженности к суммарной величине активов  $(c. 1400 + 1500) / c. 1700$ ,

О возможности наступления банкротства организации свидетельствуют следующие нормативные значения интегрального показателя  $Z$ :

- при  $Z \geq 0,3$  - вероятность банкротства высокая;
- $-0,3 \leq Z \leq 0,3$  - вероятность банкротства средняя
- при  $Z = 0$  - вероятность банкротства равна 0,5);
- $Z < -0,3$  - вероятность банкротства низкая» [1].

Наиболее популярной в зарубежных экономических исследованиях является пятифакторная интегральная модель Е. Альтмана:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5 \quad (2)$$

рассчитываемая с использованием финансовых коэффициентов:

$X_1$  – доля оборотного капитала в активах  $c. 1200 / c. 1700$ ,

$X_2$  – отношение нераспределенной прибыли к активам  $c. 1370 / c. 1700$ ,

$X_3$  – рентабельность активов (*строки 2300+2330 отч. о фин. рез.*) /  $c. 1700$ ,

$X_4$  – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к заёмным средствам (*данные котировок*) /  $(c. 1400 + c. 1500)$ ;

$X_5$  – оборачиваемость активов *строка 2110 отчета о фин. рез.* /  $c. 1700$ .

Граничные значения интегрального показателя  $Z$ , свидетельствующие о возможности наступления банкротства:

- при  $Z < 1,81$  - чрезвычайно высокая вероятность;
- $1,81 < Z < 2,675$  - высокая вероятность;
- $Z = 2,675$  - средняя вероятность;
- $2,675 < Z < 2,99$  - низкая вероятность;
- $Z > 2,99$  - сверхнизкая вероятность.

Серьезным недостатком популярной модели Альтмана является возможность ее использования лишь аналитиками крупных компаний, акции которых котируются на биржевом рынке, т.к. только для данных субъектов хозяйствования можно получить объективную реальную рыночную стоимость собственного капитала. Для коммерческих непроизводственных организаций, чьи акции не котируются на бирже возможно использование модифицированной четырехфакторной модели Альтмана.

$$Z = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4 \quad (3),$$

где  $X_1$ ,  $X_2$  и  $X_3$  соответствуют классической модели, а  $X_4$  - соотношение собственного капитала и обязательств  $c. 1300 / (c. 1400 + c.1500)$ ,

«Интерпретация полученного результата:

- 1,1 и менее - «красная зона», существует вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 - «серая зона», пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается;
- и более 2,6 - «зеленая зона», низкая вероятность банкротства» [2].

«Из-за отраслевых особенностей, различия экономик разных стран, модель Альтмана следует использовать с осторожностью, не возлагая на нее больших надежд (особенно в российских условиях). Рекомендуются делать выводы о финансовом положении и вероятности банкротства организации не только на основе данного показателя, но по результатам анализа более широкого круга показателей» [1].

Простота применения является достоинством модели оценки вероятности банкротства Лиса. Она является четырехфакторной, в качестве индикаторов модели использованы: доля оборотных средств в активах; доля накопленной прибыли в активах; - рентабельность активов; отношение собственного капитала к привлеченному.

$$Z = 0,63X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (4)$$

Где:

$X_1$  – отношение оборотных активов к величине всех активов  $c. 1200 / c. 1600$ ;

$X_2$  – отношение накопленной прибыли к активам  $c. 1370 / c. 1600$ ;

$X_3$  – рентабельность активов (*строка 2400 отч. о фин. рез.*) /  $c. 1600$ ;

$X_4$  – отношение собственного капитала (или рыночной стоимости обычных и привилегированных акций) к заёмным средствам  $c. 1300 / (c.1400 + c.1500)$ ;

Предельное значение интегрального показателя составляет 0,037. Если  $Z > 0,037$ , то предприятию не угрожает банкротство.

Широкое применение в экономических исследованиях проблем банкротства и финансовой несостоятельности получила модель английских экономистов Р. Таффлера и Г. Тишоу. Их интегральный показатель вероятности банкротства имеет вид:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (5)$$

в качестве факторов используются следующие коэффициенты:

$X_1$  – отношение прибыли к краткосрочным обязательствам (*строка 2400 отч. о фин. рез.*) /  $c. 1500$ ,

$X_2$  – отношение оборотного капитала к величине пассивов  $c. 1200 / c. 1700$ ,

$X_3$  – отношение краткосрочных обязательств к величине пассивов  $c.1500/c. 1700$ ,

$X_4$  – отношение продаж к сумме активов (*строка 2110 отч. о фин. рез.*) /  $c. 1600$ .

Предприятию не грозит банкротство, если  $Z > 0,3$ .

Д. Чессер предложил шестифакторную  $Z$ -модель оценки вероятности потери платежеспособности, основанную на дискриминантном анализе:

$$Z = \frac{1}{1+e^{-y}} \quad (6)$$



$$Y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,102X_6, \quad (7)$$

где:

$e = 2,71828$

$X_1$  – доля ликвидных активов *с. 1200 / с. 1600*;

$X_2$  – отношение суммы нетто-продаж к ликвидным активам (*строка 2110 отч. о фин. рез.*) / *с. 1200*;

$X_3$  – отношение брутто-доходов к совокупным активам (*строка 2100 отч. о фин. рез.*) / *с. 1600*;

$X_4$  – отношение общей задолженности к совокупным активам (*с. 1400 + 1500*) / *с. 1600*;

$X_5$  – отношение основного капитала к чистым активам *с. 1100 / с. 1300*;

$X_6$  – отношение оборотного капитала к объёму нетто-продаж *с. 1200 / (строка 2110 отч. о фин. рез.)*.

Для идентификации банкротства Д. Чессер использовал следующие диапазоны Z-критерия: больше 0,5 – высокий риск невыполнения предприятием финансовых обязательств; меньше 0,5 – предприятие финансово устойчиво и платёжеспособно.

Как уже отмечалось на рисунке 1 помимо количественного подхода к оценке вероятности банкротства, в ряде моделей, а именно в моделях Дж. Аргенти и Т. Скоуна был реализован совершенно иной, качественный подход. Модель Аргенти или A-score в первую очередь показывает наличие проблем в управлении компанией, которые в свою очередь могут привести к ее банкротству. При разработке этой модели для оценки возможного банкротства предприятия ученый выдвинул три предположения: процесс, приводящий к банкротству уже идет; этот процесс является достаточно продолжительным и может занять период до нескольких лет; процесс может быть охарактеризован тремя группами индикаторов: симптомы, недостатки, ошибки.

Аргенти разработал ряд тестовых критериев, характеризующих различные стороны менеджмента и деятельности предприятия, которые при ответе на них требовали четкого значения - либо «да», либо «нет» и оценивались в определенное количество баллов (табл. 1).

Таблица 1

Методика оценки вероятности банкротства на основе расчета показателя А-счета Аргенти

Показатель	Баллы оцениваемого предприятия	Балл согласно Аргенти
<b>1. НЕДОСТАТКИ</b>		
• Директор-автократ		8
• Председатель совета директоров является также и директором		4
• Пассивность совета директоров		2
• Внутренние противоречия в совете директоров (из-за различия в знаниях и навыках)		2
• Слабый финансовый директор		2
• Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена (вне совета директоров)		1
• Недостатки системы учета, отсутствие бюджетного контроля		3
• Отсутствие прогноза денежных потоков		3
• Отсутствие системы управленческого учета		3
• Вялая реакция на изменения (появления новых продуктов, технологий, рынков сбыта, методов организации труда и т.д.)		15
Максимально возможная сумма баллов		43
«Проходной балл»		10
Если сумма больше 10, недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам		
<b>2. ОШИБКИ</b>		
• Слишком высокая доля заемного капитала		15
• Недостаток оборотных средств из за слишком быстрого роста бизнеса		15
• Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)		15
Максимально возможная сумма баллов		45
"Проходной балл"		15
Если сумма баллов на этой стадии больше или равна 25, компания подвергается определенному риску		
<b>3. СИМПТОМЫ</b>		
• Ухудшение финансовых показателей		3
• Использование "творческого бухучета"		3

• Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение "боевого духа" сотрудников, снижение доли рынка)		3
• Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)		3
Максимально возможная сумма баллов		12
Максимально возможный А-счет		100
"Проходной балл"		25
Большинство успешных компаний		5-18
Компании, испытывающие серьезные затруднения		35-70

Промежуточные значения недопустимы, т.е. исследователь должен оценить каждую позицию с точки зрения того - согласен он с данным суждением или нет. Максимальное возможное значение А-счета - 100 баллов. Компания, получившее по трем группам критерием не более 25 баллов является финансово устойчивой, которой не грозит банкротство. Если сумма баллов превышает 25, то предприятие может обанкротиться в течение пяти лет, причем, чем больше А-счет, тем скорее это может произойти.

Основным достоинством модели Аргенти является возможность учета нефинансовых показателей и рисков предприятия, таких как: проблемы в руководстве, отсутствие бюджетного контроля, неоперативность реакции на изменение рыночных условий и др. Недостатком модели является субъективизм балльной оценки; отсутствие статистической базы и сложность применения модели в условиях отечественной экономики, т.к. она не адаптирована к особенностям российского менеджмента.

Качественная модель оценки вероятности банкротства по методу Т. Скоуна базируется на ответах на следующие ключевые вопросы (рис. 2):

<b>Вопросы анкетирования вероятного банкрота по методу Т. Скоуна</b>	
<input checked="" type="checkbox"/>	компания менее чем пять лет?
<input checked="" type="checkbox"/>	компания работает в циклической отрасли?
<input checked="" type="checkbox"/>	краткосрочные обязательства больше оборотных активов?
<input checked="" type="checkbox"/>	соотношение заемных и собственных средств превышает 100%?
<input checked="" type="checkbox"/>	за последние четыре года выручка увеличилась более чем на 50%?
<input checked="" type="checkbox"/>	резервы отрицательны и по абсолютной величине превышают стоимость уставного капитала?
<input checked="" type="checkbox"/>	компания меняет или намерена сменить юридический адрес, территориальный рынок, место оказания хозяйственной деятельности?
<input checked="" type="checkbox"/>	использует ли компания "творческий" учет?
<input checked="" type="checkbox"/>	значительно ли увеличилось соотношение заемных и собственных средств за предыдущий год?
<input checked="" type="checkbox"/>	не изменила ли компания в последнее время обслуживающий банк, аудиторов, директоров?
<input checked="" type="checkbox"/>	не является ли председатель совета директоров одновременно исполнительным директором?
<input checked="" type="checkbox"/>	не превышает ли сумма краткосрочного капитала величину долгосрочного капитала?
<input checked="" type="checkbox"/>	не является ли учет и отчетность излишне подробными или представленными в нестандартном формате?

Рисунок 2 – Анкета для оценки вероятности банкротства по методу Т. Скоуна

Положительные ответы на 5 и более вопросов указывают на возникновение проблем у исследуемого предприятия, а если положительных ответов 8 и более, то его финансовое состояние очень тяжелое.

Систематизация вышеприведенных экономических моделей позволяет сформулировать их преимущества и недостатки. Практика использования этих методов и анализ экспертных заключений свидетельствуют, что наиболее популярными являются интегральные методы оценки, основанные на анализе финансовых коэффициентов. Это связано с тем, что сравнительные методы предполагают широкое использование экспертизы, а российские предприятия, в большинстве своем испытывают дефицит свободных денежных средств для проведения таких исследований.

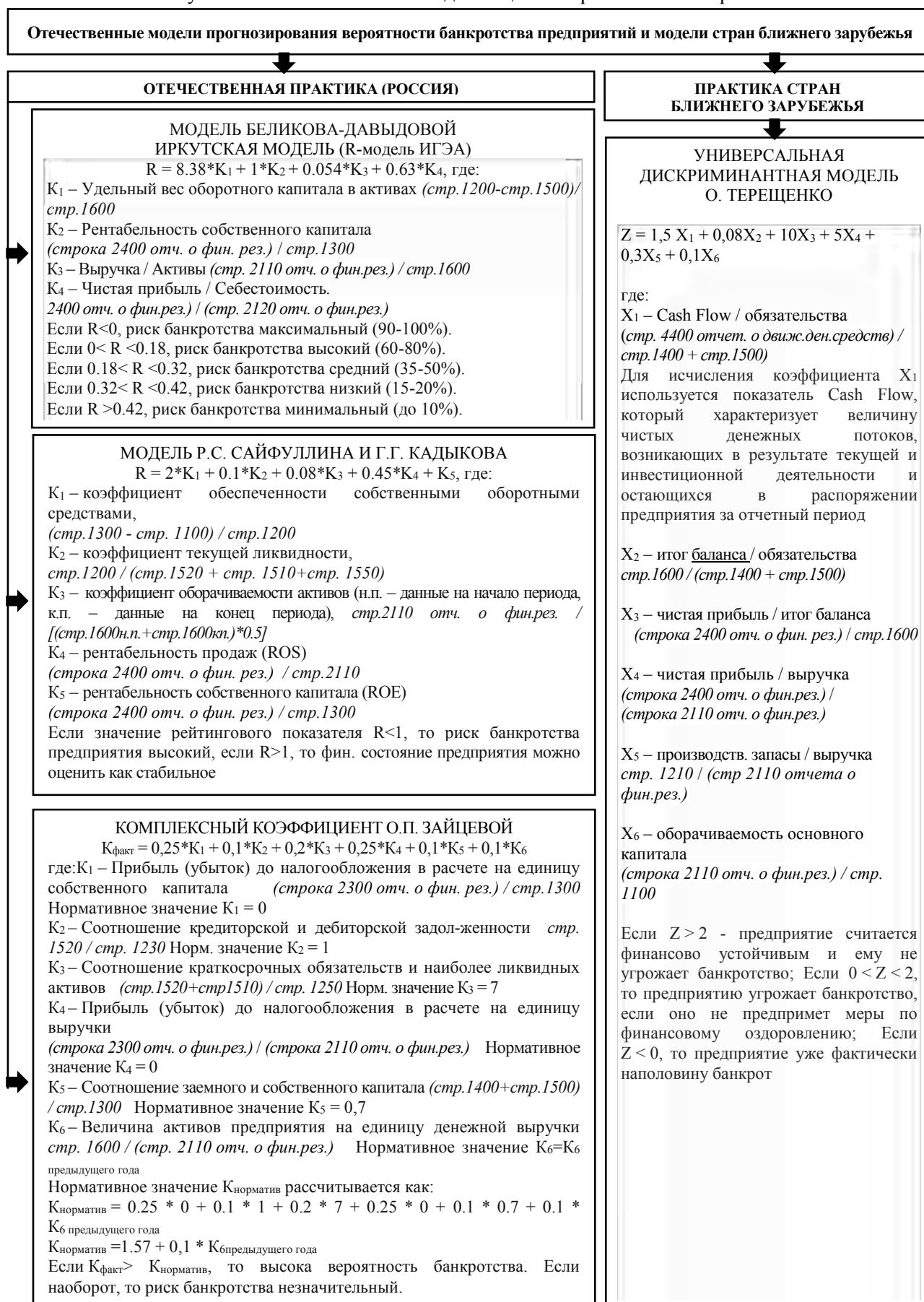
При расчете и интерпретации коэффициентов вероятности банкротства предприятия надо учитывать тот факт, что западные экономические модели не всегда подходят для финансового анализа российских предприятий: значительно отличаются условия и результаты функционирования субъектов хозяйствования. Российские модели и модели экономистов из ближнего зарубежья, представленные на рис. 3 позволяют более точно оценить вероятность банкротства средних и малых предприятий, к которым относится также объект исследования. Сложность адаптации зарубежных экономических моделей к российским экономическим условиям делают чрезвычайно актуальными исследования отечественных ученых, а также ученых из ближнего зарубежья в области выявления и предупреждения признаков потенциального банкротства.

К сожалению ни одна комплексная модель, основанная на дискриминантном анализе, не дает 100%-й уверенности в истинности полученных результатов. Одним из критериев репрезентативности результатов может служить одинаковый вывод, полученный в результате расчетов интегрального показателя риска

неплатежеспособности с использованием не одной, а ряда моделей.

Так, достоверность универсальной модели Терещенко оценивается в 63,8%.

Рисунок 3 – Экономические модели оценки вероятности банкротства



Использование модели Беликова - Давыдовой (т.н. иркутской модели), на наш взгляд, целесообразно при оценке вероятности банкротства субъектов хозяйствования в сфере торговли, так как на материалах выборки именно торговых предприятий строился данный комплексный показатель R. Следовательно, отсутствие отраслевой дифференциации является одним из существенных недостатков модели Беликова - Давыдовой.

В модели Зайцевой в качестве переменных использованы 6 финансовых показателей, по которым автором были определены нормативные значения. Однако, в ходе дальнейших исследований отмечалась невысокая адекватность прогнозов у 21,9% несостоятельных организаций. К недостаткам модели следует отнести необходимость привлечения данных о коэффициенте загрузки  $K_6$  за предыдущие периоды, что ограничивает возможности использования модели при проведении внешнего анализа.

Наличие многочисленных подходов к оценке вероятности банкротства организаций подтверждает повышенный интерес, востребованность и целесообразность заострения внимания на данной теме. Многие методики трудно применять из-за условий ограниченности информационных данных исследуемых предприятий. Обычно для расчетов приходится использовать только данные бухгалтерской отчетности. Это обстоятельство сильно ограничивает круг используемых методик и моделей.

#### **Список использованной литературы:**

- 1 Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности: Z - модель Альтмана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/altman\\_z\\_model.html](http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/altman_z_model.html) (дата обращения: 08.11.2016).
- 2 Новикова А.Б., Халиков М.А. Z-Модели оценки вероятности банкротства предприятий корпоративного сектора экономики: критика, направления совершенствования // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-10. – С. 2213-2221 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37385> (дата обращения: 08.11.2016).

© Еримизина М.И., Еримизина Е.Н., 2017

**УДК 338.2**

**Зверева Л.В.,**

студентка 1 курса магистратуры ЗФО, ЭП-141з  
г. Симферополь, Республика Крым, РФ

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные аспекты эффективности использования персонала предприятия, а также пути ее повышения

### **Ключевые слова**

Персонал предприятия, эффективность использования персонала,  
повышение эффективности использования персонала

На сегодняшний день достаточно широкий круг руководителей предприятий не признают ведущую роль персонала предприятия в обеспечении успешного функционирования предприятия и не определяют эффективность его использования. Отечественные специалисты–практики в области человеческих ресурсов подчеркивают, что в период быстрого роста рынка, предприятиям некогда заниматься оценкой эффективности персонала, поскольку основной акцент сделан на скорость удовлетворения потребностей рынка и, как следствие, оценку финансовых результатов. Другие специалисты считают, что на предприятиях,

где удельный вес расходов на персонал составляет 3–5% от себестоимости продукции, а получаемая прибыль растет за счет использования ноу-хау, технологий, уникального географического расположения, не имеет смысла заниматься вопросами рентабельности использования персонала. Эти специалисты придерживаются мнения, что рассчитывать эффективность использования персонала имеет смысл тем предприятиям, где персонал является и носителем ноу-хау, и технологий и оборудованием для производства благ.

По нашему мнению, необходимость оценки эффективности использования персонала предприятия связана с последующей разработкой мероприятий по повышению общей эффективности деятельности предприятия, так как знание возможностей своих работников, уровня и результатов использования их трудового потенциала является информацией для своевременного принятия управленческих решений о возможности осуществления выбранной стратегии развития предприятия за счет резерва неиспользованных потенциальных возможностей персонала.

Многочисленные исследования, посвященные проблеме эффективности использования экономических ресурсов, говорят о том, что категория эффективности является достаточно сложным, но исследованным понятием.

В классическом понимании категории эффективность, ее смысл заключается в парном сравнении результатов (степени достижения цели) с расходами, понесенными на ее достижение. Учитывая выше изложенное эффективность можно представить в следующем виде:

$$E = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}} \quad (1)$$

Исследование персонала предприятия, являющегося комбинированным и многогранным понятием, на разных уровнях управления обуславливает возможность применения различных показателей, характеризующих результат и затраты.

А.П. Егоршин, исследуя научные концепции к определению эффективности работы персонала и управления им, установил, что их принципиальным отличием является следующая система критериальных показателей [1]:

1. Система, основанная на конечных результатах деятельности предприятия, показателями которой являются: выручка от реализации продукции, себестоимость продукции, прибыль предприятия, уровень рентабельности, качество продукции [1].

2. Система, основанная на результативности, качестве и сложности живого труда и трудовой деятельности, которая включает следующие показатели: производительность труда, трудоемкость продукции, темпы роста производительности труда и заработной платы, доля фонда оплаты труда в себестоимости продукции, потери рабочего времени, процент брака, фондовооруженность труда, рентабельность затрат на персонал, доходность персонала [2].

3. Система, основанная на формах и методах работы с персоналом, которая включает такие показатели, как: уровень привлекательности труда, социально-психологический климат в коллективе, коэффициент текучести кадров, коэффициент стабильности персонала, уровень квалификации персонала, уровень трудовой дисциплины, профессионально-квалификационная структура [3].

Следует отметить, что системы показателей, основанные на конечных результатах деятельности предприятия и на формах и методах работы с персоналом не могут в полной мере оценить эффективность использования трудового потенциала предприятия, ведь содержание категории «эффективность» предусматривает соотношений результата и затрат, а выше названные системы показателей характеризуют лишь результат его использования.

Оценка эффективности использования персонала предприятия с помощью системы общепринятых показателей эффективности использования трудовых ресурсов позволяет объективно определить эффективность использования реализованной составляющей персонала предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н.Новгород: НИМВ, 1997. – 234 с.

УДК 338.46

**Е.Л. Ильина**

канд. экон. наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

E-mail: Ilina.EL@rea.ru

**А.Н. Латкин**

канд. экон. наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

E-mail: Latkin.AN@rea.ru

**Э.А. Бочарова**

студентка РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, РФ

E-mail: eleonora-bocharova@mail.ru

**ВИДЕОМАРКЕТИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА****Аннотация**

Актуальность темы статьи заключается в необходимости исследования современных технологий и инструментов маркетинга, позволяющих компаниям привлекать внимание потребителей и увеличивать объемы продаж. Авторы анализируют видеомаркетинг как перспективное направление контент-маркетинга, раскрывают особенности и обосновывают преимущества видеомаркетинга. На основе проведенного анализа авторы формируют заключение о природе, ценностях и перспективах использования технологий видеомаркетинга.

**Ключевые слова**

Контент-маркетинг, видеомаркетинг, видеоконтент, бренд, стратегия.

За последние 10 лет произошли существенные изменения в цифровом маркетинге. Люди уже намного меньше пользуются стационарными компьютерами и ноутбуками для выхода в интернет и поиска контента. Вместо этого они все чаще используют телефоны и планшеты. Более того, цифровые технологии на сегодняшний день намного дешевле, чем когда-либо, поэтому практически отсутствуют границы для взаимодействия с контентом [1].

Однако, контент-маркетинг также подлежит изменениям. Сегодня контент считается успешным, если он предоставляет то, что потребители хотят, когда и как они это хотят. В этом направлении маркетологам достаточно идти в ногу с изменяющейся средой, инвестируя в такие передовые формы контента, как видео [2]. В современном быстро меняющемся мире видеомаркетинг является одним из немногих видов интернет-маркетинга, обеспечивающих ценность, актуальность и гибкость, так нужные потребителям, образ жизни которых с каждым днем набирает темп.

Видеомаркетинг является одной из самых быстро растущих и востребованных форм маркетинга. Рассмотрим его основные преимущества.

Во-первых, видеоконтент способствует запоминанию бренда. По данным компании-разработчика программных продуктов для входящего маркетинга и продаж (inbound marketing and sales) HubSpot, 80% потребителей помнят видео, которое они смотрели месяц назад. Исследования, проведенные в HubSpot, показывают, что видео является одним из самых потребляемых рекламных средств (рис. 1) [4].

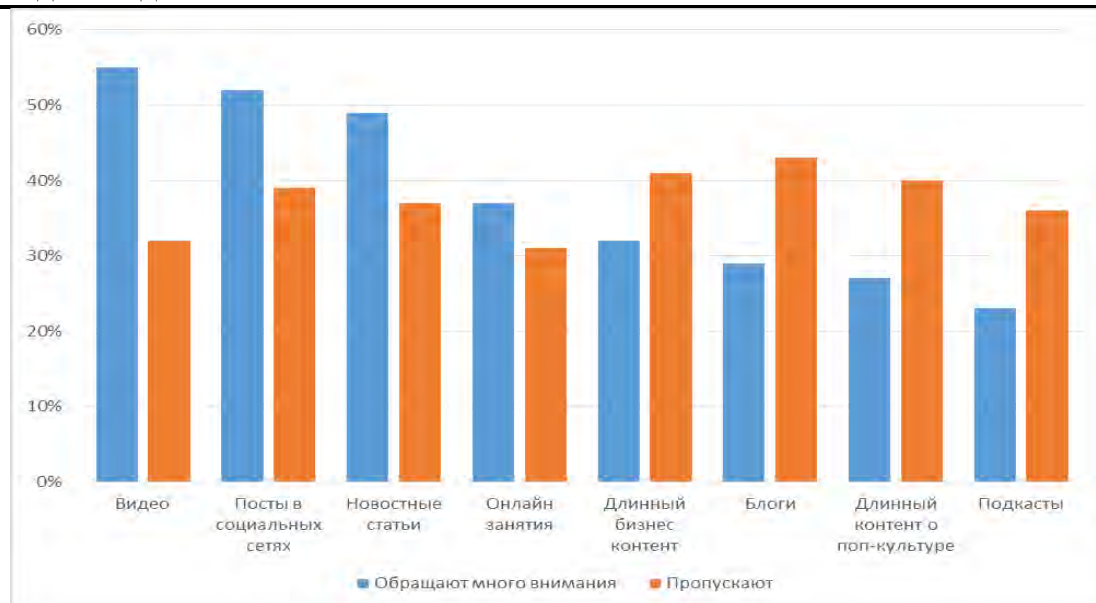


Рисунок 1 – Распределение внимания пользователей между различными видами контента

Одним из главных преимуществ видеомаркетинга является то, что он визуализирует контент и воздействует на слух одновременно; это означает, что для многих пользователей видео легче запомнить, чем текстовые формы. Когда потребители запоминают видеоконтент, они также запоминают бренд, что ведет к увеличению продаж. Кроме того, обычно пользователи любят делиться понравившимся видео с друзьями, а это позволяет охватить более широкую аудиторию.

Для того чтобы сделать видео максимально запоминающимся, необходимо убедиться, что оно соответствует общей стратегии торговой марки. Это означает, что цвета, шрифты, логотип и голос в видеоконтенте должны соответствовать по стилю блогам и статьям марки. В результате пользователи должны легко и безошибочно распознать в видео стиль рекламируемого бренда.

Во-вторых, видеомаркетинг может повысить SEO сайта. 65% лиц, принимающих решения в компаниях, посещают сайт компании после просмотра брендированного видео. Очевидно, что качественный и актуальный видеоконтент способен существенно увеличить SEO сайта, направляя посетителей на его домашнюю страничку. Кроме того, видео также может увеличить уровень конверсии: согласно данным HubSpot, 39% руководителей компаний связываются с поставщиками после просмотра фирменного видео.

В-третьих, видеоконтент хорошо работает на всех устройствах. Сегодня одной из самых значимых тенденций, движущих мир цифрового маркетинга, является создание адаптивного дизайна. Если контент компании плохо работает на каком-либо устройстве или браузере, то компания теряет трафик. Преимуществом видео является то, что оно подходит для потребления на всех устройствах, от компьютеров до мобильных устройств. Это расширяет охват видео и делает его более удобным для пользователей.

Еще одним преимуществом видеомаркетинга является то, что он помогает лучше донести сообщение бренда. Включение видео в цифровую маркетинговую стратегию позволяет компании улучшить сообщение бренда и повысить степень его распространения [3]. Использование простых функций видео, таких как дизайн и брендинг, а также более расширенных, таких как аудио и обмен контентом, делает видеомаркетинг идеальным инструментом для укрепления бренда и повышения его узнаваемости.

Также необходимо отметить, что видеоконтент склонен становиться вирусным. Согласно исследованиям, около 92% людей, которые смотрят видео на телефоне, делятся им с другими людьми. Это значительный показатель, намного превышающий процент распространения любого другого типа контента. В компании Simply Measured, занимающейся социальной аналитикой, обнаружили, что люди делятся видеоконтентом на 1200% больше, чем ссылками и текстами, вместе взятыми. Кроме того, 60% потребителей сначала обращают внимание на видео и только потом – на текст на веб-странице [6]. Именно поэтому видеоконтент представляет собой мощный инструмент для любого бренда, который хочет расширить свое

присутствие в интернете и охватить более широкую аудиторию.

Путем создания информационного, доступного и легкого для взаимодействия видеоконтента, бренды могут достигнуть существенного признания со стороны потребителей и даже получить онлайн-подписчиков, которые в перспективе могут стать лояльными клиентами. Примером компании, которая особенно преуспела в видео-маркетинге, является Headspace – приложение для медитации, которое оценивается на данный момент в 250 млн. долл. [5]. Приложение предлагает несколько уровней медитации, используя геймификацию, чтобы увеличить вовлеченность аудитории. Пользователи должны освоить определенный уровень медитации, чтобы пройти дальше. Большинство сеансов сделаны в видео-формате, с иллюстрациями, которые отражают стиль бренда.

Таким образом, благодаря своей вирусной природе, доступности и ценности, видеомаркетинг является одним из самых перспективных и успешных подходов к контент-маркетингу. Видеомаркетинг предоставляет уникальную возможность создавать контент, который является персонализированным и имеет реальное влияние на аудиторию. Он обладает свойством вызывать эмоции, что сильно влияет на появление стимулов к покупке. Покупатели хотят знать, что они сделали правильный выбор, и видео в этом случае является одним из самых лучших способов убеждения.

#### Список использованной литературы:

1. Джанджугазова Е.А. Формирование крупного мультимедийного информационного ресурса в сфере туризма: проблемы и перспективы//Интернет-маркетинг. -2011. -№ 6. -С. 376-385.
2. Кобяк М.В., Ильина Е.Л., Латкин А.Н., Валединская Е.Н., Евтеев М.А. Современные технологии продвижения гостиничного продукта. Учебное пособие. -М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014. -51 с.
3. Тарасенко Э. В., Лайко М. Ю., Ильина Е. Л. "Коллекция" отелей класса люкс: стратегии конкуренции на рынке гостиничных услуг. -М.: АБЦ, 2012. -215 с.
4. Электронный ресурс URL: <https://blog.hubspot.com/marketing/how-generations-consume-video#sm.0000qpn0iummhe0cph124jhkutnk> (дата обращения: 27.03.2017).
5. Meet Headspace, The App That Made Meditation A \$250 Million Business [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.com/sites/kathleenchaykowski/2017/01/08/meet-headspace-the-app-that-made-meditation-a-250-million-business/#67e131081f1b> (дата обращения: 19.03.2017).
6. New Study: Videos Are Shared 1200% More [Электронный ресурс] URL: <http://shmuelfhoffmansblog.com/2012/09/05/new-study-videos-are-shared-1200-more-facebook-pinterest-instagram/> (дата обращения: 16.03.2017).

© Ильина Е.Л., Латкин А.Н., Бочарова Э.А., 2017

УДК 65.011

**Казьмина И.В.**

канд. экон. наук, преподаватель

**Чернышева Г.Н.**

канд. экон. наук, доцент

ВУНЦ ВВС «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»

Воронеж, РФ

E-mail: kazminakazmina@yandex.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК

#### Аннотация

Рассматриваются особенности предотвращения логистических потерь, исходя из принципов



бережливой логистики. Выявлены основные аспекты бережливой логистики, которые необходимо учитывать при построении эффективной логистической системы на предприятиях ОПК

#### Ключевые слова

Логистика, логистическая система, бережливая логистика, запасы, потери, логистический процесс, информационные потоки

Одним из важнейших средств обеспечения национальной безопасности являются его вооруженные силы и в целом оборонно-промышленный комплекс.

В ОПК сосредоточена большая часть передовых технологий военного и гражданского назначения, сконцентрированы высококвалифицированные кадры отечественной научно-промышленной сферы. Однако, также как и на любом промышленном предприятии в оборонно-промышленном комплексе возникают проблемы с организацией логистической деятельности, которая охватывает цепочки поставок и управление запасами. Производство на отдельно взятом заводе ОПК может быть организовано достаточно экономно и бережливо. Но для того чтобы предприятие в целом могло быть названо бережливым, необходимо рассмотреть, насколько отвечает требованиям бережливости вся цепь поставок или создания стоимости ее продукции. Таким образом, задачей бережливой логистики является оптимизация издержек в целом, а не минимизация отдельных на каждом этапе отдельных ее функциональных областей, а также оперативное реагирование на любые запросы со стороны конечных потребителей, направленное на улучшение операционной эффективности и выстраивание крепких конкурентных преимуществ [1, с. 65, 2, 57].

Синтез логистики и концепции бережливого производства позволяет создать систему, объединяющую предприятия ОПК, задействованные в потоке создания ценности, в которой происходит частичное пополнение запасов небольшими партиями. Принципы бережливой логистики распространяются на все сферы, где появляются логистические потери: материально-технического снабжения, управления складами, запасами и транспортом в рамках предприятий. Организовывая логистическую систему предприятия необходимо фокусироваться на устранении четырех основных факторов потерь, возникающих в условиях массового производства. К этим факторам относят: избыточные производственные ресурсы (избыточные рабочая сила, производственные мощности и запасы), перепроизводство, избыточные запасы, излишние капиталовложения.

Все четыре фактора потерь связаны с управлением запасами. Если эти элементы потерь существуют, все, к чему они приводят, — это повышение затрат и создание нулевой ценности для процесса производства. Следовательно, эти факторы способствуют тому, что кривая предельных затрат предприятия резко идет вверх. Кроме того, все эти факторы потерь переплетаются между собой. Избыточные ресурсы ведут к перепроизводству. Это очевидно, когда предприятие продолжает производить продукцию, даже несмотря на то, что кривые спроса и предельных затрат ясно указывают на необходимость остановки производства. Перепроизводство ведет к избыточным запасам, которые, в свою очередь, требуют дополнительной рабочей силы, оборудования и площадей.

Избыточные запасы со временем приводят к излишним прямым затратам/капитальным вложениям в форме: строительства складов для хранения избыточных запасов, найма рабочих для перевозки и переработки избыточных запасов, приобретения оборудования для переработки и перевозки материалов, найма персонала и закупок информационных систем для управления запасами, выделения персонала и соответствующих затрат для решения проблем устаревания, порчи и сокращения запасов.

Логистический подход к организации производственной деятельности на предприятиях ОПК позволяет максимально оптимизировать выполнение комплекса логистических операций. Один процент сокращения расходов на выполнение логистических функций имеет тот же эффект, что и увеличение на 10% объема сбыта. Выявим основные элементы, из которых складывается совокупный эффект от применения логистического подхода на предприятии [3, с.73].

1. Производство ориентируется на рынок.
2. Налаживаются партнерские отношения с поставщиками.

3. Сокращаются простые оборудования. Это обеспечивается тем, что на рабочих местах постоянно имеются необходимые для работы материалы.
4. Оптимизируются запасы.
5. Улучшается качество выпускаемой продукции.
6. Снижаются потери материалов.
7. Улучшается использование производственных и складских площадей.

Внедрение бережливой логистики в деятельность предприятий ОПК позволит сократить производственный и логистический цикл, улучшить взаимосвязь с поставщиками и потребителями, минимизировать издержки.

#### **Список использованной литературы:**

1. Казьмина И.В., Смольянинова И.В., Щеголева Т.В. Развитие методологии корпоративного финансового планирования // Сборник научных статей Международной научно-практической конференции: «В мире науки и инноваций». 2016. С. 65-67.
2. Казьмина И.В. Создание и особенности функционирования региональных инновационных систем // Территория науки. 2014. № 6. С. 57-65.
3. Щеголева Т.В. Логистический подход к организации сложного наукоемкого производства // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2012. - Т. 8. - № 8. С. 77-80.

© Казьмина И.В., Чернышева Г.Н., 2017

**УДК 657**

**К.В. Капшук**

Магистрант

ФГБОУ ВО «Керченский государственный

морской технологический университет»

г. Керчь, Российская Федерация

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

### **Аннотация**

На современном этапе развития экономики перед любым предприятием остро стоит вопрос предоставления полной и достоверной финансовой информации о своей деятельности и имущественном положении на определенную дату. Основой такой информации является бухгалтерская отчетность предприятия, предоставление которой особо важно для инвесторов, кредиторов и собственников предприятия с целью проведения аналитических исследований (оценки эффективности деятельности предприятия).

### **Ключевые слова**

Отчетность, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Основу проведения аналитических исследований как внешних, так и внутренних пользователей информации для оценки эффективности деятельности организации составляет бухгалтерская отчетность предприятия.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. [2]

В общем случае годовая бухгалтерская отчетность коммерческих организаций (кроме страховых и

кредитных) включает: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах; пояснительную записку; аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она подлежит обязательному аудиту или если организация самостоятельно приняла решение о проведении аудита бухгалтерской отчетности.

При условии соблюдения всех требований, предъявляемых к бухгалтерской отчетности, она имеет достаточно широкие аналитические возможности.

Бухгалтерский баланс – главная форма финансовой отчетности. Баланс служит основным источником информации для анализа финансового положения организации. Он представляет собой детализированный перечень в стоимостной оценке имущества организации (активы) и источников их возникновения (пассивы). [1]

Баланс позволяет определить на отчетную дату состав и структуру имущества организации, ликвидность и оборачиваемость текущих активов, наличие собственного капитала и обязательств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, кредитоспособность и платежеспособность организации. Данные баланса позволяют оценить эффективность размещения капитала организации, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

Необходимо уметь читать баланс, то есть знать содержание каждой его статьи, способ ее оценки, роли в деятельности организации, связи с другими статьями, характеристики этих изменений для экономики организации. [4]

Чтение бухгалтерского баланса дает возможность: получить значительный объем информации об организации; определить степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами; установить, за счет каких статей изменилась величина оборотных средств; предварительно оценить общее финансовое состояние организации. [5]

Бухгалтерский баланс состоит из двух частей – актива и пассива (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура бухгалтерского баланса

Таким образом, бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния организации. [3]

Отчет о финансовых результатах содержит сведения о текущих финансовых результатах деятельности организации за отчетный период. В отчете показаны величины прибыли (убытка) до налогообложения и слагаемые этого показателя: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прочие доходы и расходы.

В форме представлены также выручка от продажи продукции, работ, услуг, себестоимость проданной продукции (работ, услуг), коммерческие расходы, управленческие расходы, сумма налога на прибыль и нераспределенная прибыль.

Форма «Отчет о движении капитала» показывает структуру собственного капитала организации, представленную в динамике.

Форма «Отчет о движении денежных средств» отражает остатки денежных средств на начало и конец

года, а также потоки денежных средств (поступление и расходование). [5]

Расшифровка наиболее важных статей баланса показана в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которые состоят из следующих разделов: движение заемных средств, дебиторская и кредиторская задолженность, амортизируемое имущество, движение средств финансовых инвестиций и финансовых вложений, затраты произведенные организацией, расшифровка отдельных прибылей и убытков, социальные показатели.

По данным Бухгалтерского баланса можно осуществить следующие аналитические процедуры:

– проанализировать состав, структуру и динамику активов (имущества) и источников их формирования (собственных и заемных);

– путем сопоставления отдельных статей актива и пассива Баланса оценить ликвидность баланса и платежеспособность организации;

– на основе изучения соотношения величины собственного и заемного капитала оценить финансовую устойчивость предприятия;

– оценить вероятность банкротства.

По данным Отчета о финансовых результатах можно оценить и проанализировать:

– состав, структуру и динамику финансовых результатов;

– выявить влияния факторов на показатели прибыли (от продаж, до налогообложения, чистой);

– систему показателей рентабельности;

– динамику показателей деловой активности.

По данным Отчета об изменениях капитала проводится:

– анализ динамики всех основных составляющих собственного капитала (уставного, добавочного, резервного капитала, нераспределенной прибыли);

– оценка изменения резервов, создаваемых организацией;

– оценка чистых активов и средств, полученных из бюджета и внебюджетных фондов на финансирование расходов по обычным видам деятельности и вложений во внеоборотные активы.

Отчет о движении денежных средств позволяет изучить денежные потоки организации в виде поступлений (притоков) и расходования (оттоков) денежных средств в разрезе текущей (обычной), инвестиционной и финансовой деятельности за ряд периодов.

Данные Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах дают возможность проанализировать изменение величины:

– амортизируемого имущества (нематериальных активов, основных средств);

– доходных вложений в материальные ценности;

– отдельных видов финансовых вложений;

– дебиторской и кредиторской задолженности;

– структуру и динамику расходов по обычным видам деятельности;

– расходов на НИОКР и освоение природных ресурсов;

– выданных и полученных обеспечений, а также средств целевого финансирования и бюджетных кредитов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/).

2. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 года №43н. Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/spravochnik/helppbu/35189/>.

3. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 366 с.

4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. Учебник. 8-е изд., перераб. и доп. / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2014. – 365 с.

5. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2013. – 216 с.

© Капшук К.В., 2017

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА АВТОМОБИЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РФ

## Аннотация

В статье рассматривается понятие автомобилизации, дается оценка динамика уровня автомобилизации в Российской Федерации. Также проводится оценка факторов, оказывающих влияние на уровень автомобилизации.

## Ключевые слова

Автомобилизация, многофакторный анализ, корреляция, регрессия.

Транспорт является важнейшей составной частью экономической системы Российской Федерации. В настоящее время трудно представить себе человеческую жизнь без автомобиля. Естественное стремление человека к свободе передвижения, усложнение функций в производственной деятельности и сфере услуг, жизнь в больших городах - все это обуславливает рост числа легковых автомобилей индивидуального пользования. Уровень оснащённости населения автомобилями -автомобилизации - рассчитывается из показателя среднего количества индивидуальных легковых автомобилей, приходящихся на 1000 жителей [1].

В настоящее время уровень автомобилизации является одним из основных показателей экономического развития страны и качества жизни населения.

Анализ динамики уровня автомобилизации в РФ (рис.1) позволяет сделать вывод о том, что данный показатель имеет тенденцию к увеличению. В 2000г. число автомобилей на 10 человек населения составляло 1,3, а к 2015г. увеличилось до 2,8. В сложившихся условиях целесообразно провести анализ факторов, оказывающих влияние на повышение уровня автомобилизации в России.

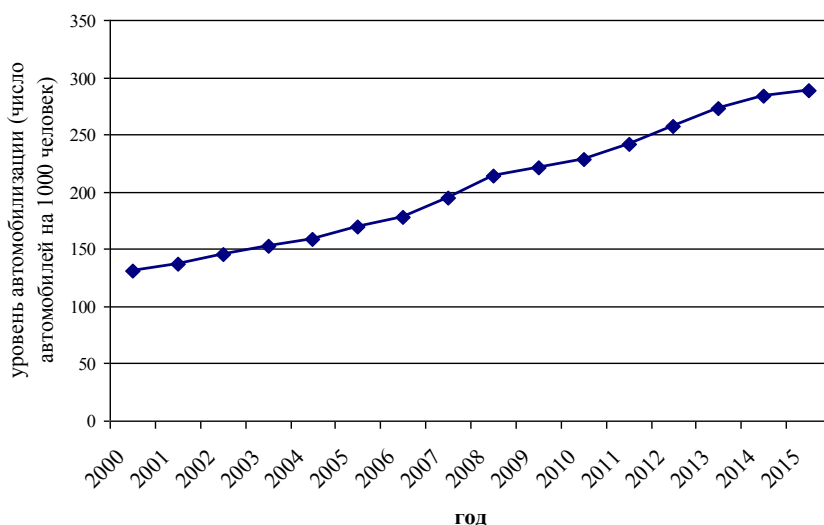


Рисунок 1 – Динамика уровня автомобилизации в РФ

Для выявления данных факторов проведем многофакторный корреляционно-регрессионный анализ за период 2000-2015 гг.

$Y$  – число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, единиц;

$X_1$  – число дорожно-транспортных происшествий в Российской Федерации (на 100 тыс. человек населения);

$X_2$  – уровень занятости, %;

$X_3$  – индексы цен производителей промышленных товаров, в % к аналогичному периоду прошлого

года;

$X_4$  – ВВП на душу населения, темп роста в %;

$X_5$  – число автобусов общего пользования на 100 000 человек населения, штук.

$X_6$  – финансовый результат деятельности организаций, темп роста в %;

Для выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на на уровень автомобилизации, построим корреляционную матрицу и выберем наибольшее по модулю значение [2].

Таблица 1

Корреляционная матрица влияния факторов на автомобилизацию в РФ

	Y	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$
Y	1						
$X_1$	0,203804	1					
$X_2$	<b>0,963659</b>	0,391704	1				
$X_3$	-0,51348	-0,21501	-0,50455	1			
$X_4$	<b>-0,70475</b>	-0,25394	<b>-0,62358</b>	0,505999	1		
$X_5$	<b>-0,78462</b>	<b>-0,62787</b>	<b>-0,82832</b>	0,430463	<b>0,610221</b>	1	
$X_6$	-0,27026	-0,06087	-0,29892	0,551821	0,3786	0,089028	1

По корреляционной матрице проверяем мультиколлинеарность факторов ( $X_2$ ,  $X_4$  и  $X_5$ ). Согласно полученным данным, наибольшее влияние на уровень автомобилизации оказывает фактор  $X_2$  - уровень занятости. Для наиболее точной оценки влияния фактора, включенного в модель, проведем регрессионный анализ.

Таблица 2

Регрессионный анализ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,963659223
R-квадрат	0,928639099
Нормированный R-квадрат	0,923541892
Стандартная ошибка	14,8620553
Наблюдения	16

Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	40241,3388	40241,3388	182,1858633	2,03874E-09
Остаток	14	3092,32963	220,8806879		
Итого	15	43333,66843			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y	-1151,264242	100,529617	-11,45199073	1,70025E-08
Переменная $X_2$	21,81377598	1,616119652	13,49762436	2,03874E-09

По результатам регрессионного анализа (табл. 2) получено следующее уравнение:

$$y = -1151,26 + 21,8X_2$$

Полученное уравнение позволяет сделать вывод о том, что с увеличением уровня занятости на 1 % будет наблюдаться увеличение числа собственных легковых автомобилей на 21,8 единиц на 1000 человек населения.

Множественный коэффициент корреляции равен 0,963, что говорит о тесной и прямой связи между признаками. Коэффициент детерминации равен 0,928, следовательно, 92,8 % вариации автомобилизации зависит от уровня занятости, на остальные неучтенные в модели факторы приходится 7,2%.

Проверка статистической значимости модели осуществляется с помощью расчета F- критерия Фишера.  $F_{табл}=4,6$ ,  $F_{факт}=182,2$ . Следовательно,  $F_{факт}>F_{табл}$ , нулевая гипотеза отклоняется и уравнение статистически значимо.

Для оценки значимости параметров уравнения используется t-критерий Стьюдента. Так,  $t_a=11,4$ ,  $t_b=13,5$ ,  $t_{табл}=2,14$ , следовательно  $t_a>t_{табл}$ ,  $t_b>t_{табл}$ , параметры регрессии статистически значимы.

Оценка уровня автомобилизации в РФ в исследуемый период показала тенденцию к увеличению

данного показателя. Многофакторный анализ показал, что наибольшее влияние на уровень автомобилизации оказывает уровень занятости населения: увеличение численности занятых приводит к повышению доходов населения, которые затем расходуются на приобретение собственных легковых автомобилей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Доронкин В. Г., Епишкин В. Е., Колачева Н. В. К вопросу моделирования процесса автомобилизации // Вестник НГИЭИ – 2016 - №8 – с. 23-30
2. Тимофеева Т.В., Снатенков А.А. Практикум по социальной статистике. Оренбург.: Издательский центр ОГАУ, 2007.

© Князева И.А., 2017 год

УДК 657.22:631.11

**С.И. Кравцова**

ст. преподаватель,

**А.А. Шигина**

магистрант,

ФГБОУ ВО «Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина»,

г. Краснодар, РФ

E-mail: shigina.anastasia@yandex.ru

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

### **Аннотация**

В статье раскрыты отличительные особенности учета основных средств в сельскохозяйственных организациях, которые связаны с наличием специфических основных средств. Рассмотрены особенности документального оформления, аналитического учета.

### **Ключевые слова**

Основные средства, биоресурсы, учет рабочего и продуктивного скота, учет земельных участков, учет многолетних насаждений.

Сельское хозяйство - одна из важнейших отраслей народного хозяйства. С развитием данной отрасли связана продовольственная безопасность страны. Сельскохозяйственные организации производят зерно, подсолнечник, картофель, молоко и др., то есть специализируются, прежде всего, на выращивании продукции растениеводства и животноводства.

Для расширенного воспроизводства, эффективной финансово-хозяйственной деятельности все сельскохозяйственные организации должны обладать необходимым ресурсным потенциалом (иметь земельные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, средства производства).

Сельскохозяйственное производство достаточно фондоемкое. В производственном процессе участвуют самые различные объекты основных средств: земельные участки и объекты природопользования; здания; сооружения; машины и оборудование; транспортные средства; производственный и хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения и др.

В составе основных средств учитывают также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы).

Российскими стандартами (ПБУ 6/2001 «Учет основных средств») установлено, что к бухгалтерскому учету в качестве основных средств принимаются объекты при одновременном выполнении следующих условий: во-первых, объект должен быть предназначен для использования в производстве продукции, при

выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд либо для предоставления организацией в аренду (за плату во временное владение и пользование или во временное пользование); во-вторых, объект должен быть использован в течение длительного времени (свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев); в-третьих, не предполагается последующая перепродажа данного объекта; в-четвертых, объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем; в-пятых, стоимость объекта должна быть в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не менее 40000 руб. за единицу [1].

Наличие в составе основных средств организаций АПК – специфических основных средств (биоорганизмов – различные виды сельскохозяйственных животных, многолетние насаждения), земли накладывает существенный отпечаток на специфику их учета.

В составе основных средств доля биорганомов наиболее высока в организациях, специализирующихся на выращивании животных и производстве винограда и плодов.

В отличие от средств труда промышленного происхождения, первоначальная стоимость которых определяется однократно (при вводе в эксплуатацию (постановки на баланс)) и в период эксплуатации не меняется (за исключением реконструкции и модернизации), первоначальная стоимость многолетних насаждений формируется постепенно по мере закладки насаждений, а стоимость взрослых животных может меняться в случае выбраковки животных из основного стада и обратной постановки их на учет.

В сравнении с основными средствами промышленного происхождения, которые в производственном процессе лишь сохраняют до определенного времени свои потребительские свойства, а стоимость их в процессе эксплуатации по мере износа постепенно утрачивается, стоимость биоорганизмов до определенного времени, определяемого физиологическими процессами, не только не уменьшается в процессе использования, но даже возрастает. Это накладывает определенный отпечаток и на воспроизводство специфических основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения (биоорганизмов). Если все прочие основные производственные фонды могут непрерывно находиться в эксплуатации вплоть до снашивания (физического износа), то биоорганизмы имеют специфические закономерности функционирования. Продуктивному скоту, например, требуются определенные перерывы в эксплуатации для восстановления физиологических функций. Многолетние насаждения в течение календарного года активно функционируют лишь в пределах определенного периода, определяемого границами активных температур и физиологическим циклом.

Наличие вышеуказанных объектов в составе активов сельскохозяйственных предприятий накладывает отпечаток на особенности организации первичного и аналитического учета.

Так, для документального оформления операций с землей и специфическими основными средствами (биоорганизмами) используют: «Акт на оприходование земельных угодий», «Акт приема-передачи земель (долей) во временное пользование», «Акт приема многолетних насаждений», «Акт на списание многолетних насаждений», «Акт на выбраковку животного из основного стада», «Акт на перевод животных из группы в группу» и др.

Для получения информации по каждой группе основных средств к счету 01 «Основные средства» открывают субсчета. Для учета земельных участков и специфических основных средств (биоорганизмов) предусмотрены следующие субсчета: 01-4 «Скот рабочий и продуктивный»; 01-5 «Многолетние насаждения»; 01-6 «Земельные участки и объекты природопользования».

Существуют отдельные особенности учета затрат по формированию основного стада, учета затрат по закладке и выращиванию многолетних насаждений.

Так учет затрат по закладке многолетних насаждений ведется только в пределах календарного года. Произведенные в течение года затраты по итогам года списывают с кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчета «Многолетние насаждения» в дебет счета 01 «Основные средства» (на аналитические счета по учету молодых насаждений). По окончании выращивания многолетних насаждений суммы затрат с аналитических счетов молодых насаждений перечисляются записью внутри счета 01 «Основные средства» на аналитические счета «Многолетние насаждения в эксплуатации».

При получении урожая от молодых насаждений затраты по сбору урожая учитывают в составе затрат



по уходу за насаждениями, полученную продукцию учитывают по дебету счета 43 «Готовая продукция» с кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Итак, особенности учета основных средств в сельскохозяйственных организациях определяются, прежде всего, наличием специфических основных средств (биоорганизмов).

#### **Список использованной литературы:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: утв. приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.

© Кравцова С. И., Шигина А. А., 2017

УДК 33

**Кравченко Елена Владимировна**

студентка 3 курса ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

**Козлова Елена Ивановна**

канд. экон. наук, доцент ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

E-mail: [rudenk-aljona@rambler.ru](mailto:rudenk-aljona@rambler.ru)

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье анализируется предприятие гостиничного комплекса как объект инвестирования. Так, определены его существенные стороны, которые выступают в качестве критериев отбора инвестиционного проекта. Кроме того, изучена роль экономического анализа предприятия гостиничного бизнеса при решении вопроса об инвестировании.

### **Ключевые слова**

Экономический анализ гостиничного предприятия, инвестирование, оценка инвестиционной привлекательности.

На сегодняшний день вопросы повышения инвестиционной привлекательности предприятий, занятых в гостиничном бизнесе, являются мало исследованными. Во многом это обусловлено тем фактом, что сама отрасль продолжительное время находилась вне зоны научного исследования. Однако процессы экономической трансформации в России, происходившие на протяжении 90-х гг., во многом актуализировали вопросы системного изучения общих и специфических свойств гостиничного бизнеса. Так пристальное внимание стало уделяться проблемам организации предприятия данного комплекса, закономерностям его инвестиционного развития и управления. Вместе с тем, были проанализированы межотраслевые инфраструктурные взаимосвязи построения гостиничного бизнеса. В этой связи, особую важность приобрели проблемы поиска инвестиций, которые бы способствовали развитию гостиничного предприятия на базе международных стандартов коммерческого гостеприимства.[4,с.78]

Ключевым этапом принятия инвестиционного решения является оценка эффективности объекта инвестирования. Так, от результатов экономического анализа предприятия в значительной мере зависит степень реализации цели инвестирования. В то же время, объективность и достоверность полученных данных всегда обусловлена совокупностью используемых методов анализа.

Следует отметить, что современная отечественная экономическая наука в большей степени исследует вопрос повышения инвестиционной привлекательности отраслей материального производства. В то же время гостиничный бизнес обладает своей спецификой, что редко находит адекватное отражение. Таким

образом, повышение спроса на услуги размещения для различных категорий туристов способствовало развитию исследований инвестиционного развития. Инновационные процессы, которые протекают внутри современного гостиничного предприятия, формируют принципиально новые критерии эффективности внедрения инвестиционных проектов в гостиницах разной категории. В этой связи, отсутствие системных научных исследований, посвященных инвестиционной привлекательности предприятий гостиничного комплекса подчеркивает актуальность данного исследования.

Основным фактором эффективности гостиничного предприятия является его экономический результат – выручка, прибыль или иной финансовый показатель. Так, об экономической эффективности гостиничного предприятия следует говорить, если его организационная структура является оптимальной. При этом уровень гостиничного обслуживания должен быть сбалансированным, а качество оказываемых услуг должно соответствовать определенным требованиям. Кроме того, маркетинговые мероприятия, направленные на продвижение услуг, должны включать в себя современные технологии. Следует отметить, что современные предприятия сферы сервиса представляют значительный интерес для инвесторов.[2, с.25]

Оценка эффективности инвестиций является наиболее ответственным этапом принятия инвестиционного решения, от результатов которого в значительной мере зависит степень реализации цели инвестирования. В свою очередь, объективность и достоверность полученных результатов во многом обусловлены методами анализа. В связи с этим важно рассмотреть существующие методологические подходы к оценке эффективности инвестиций и определить возможности их применения с целью рационального выбора вариантов инвестирования.

Непосредственно для оценки инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия необходимо произвести расчет итоговой величины стоимости капитала. Этот процесс состоит из трех основных этапов: выбирается величина мультипликатора; взвешиваются промежуточные результаты; вносятся итоговые корректировки.

На сегодняшний день наиболее эффективным приемом определения итоговой величины капитала является метод взвешивания. Так, оценщик в зависимости от целей и объекта оценки, степени доверия к той или иной информации определяет для каждого мультипликатора свой определенный вес. Таким образом формируется итоговая величина стоимости, принимаемая за основу для осуществления дальнейших корректировок.[3,с.37]

На процесс оценки инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия влияют следующие факторы, которые подлежат экономическому анализу и управлению:

1. Повышение доходности эмиттируемых акций. Так, прибыль организации, получаемая на одну акцию, зависима от рентабельности оказываемых услуг. Данный экономический показатель определяется эффективностью продаж, а также операционными расходами предприятия. В этой связи, данные направления подлежат пристальному вниманию руководства гостиничного предприятия по отношению к его акционерам.

2. Управление ликвидностью. В ходе экономического анализа финансовой отчетности гостиничных предприятий акционеры и инвесторы акцентируют свое внимание на отчете о движении денежных средств, а также бухгалтерском балансе. Данный факт является подтверждением того, что широко применяемые показатели текущей и срочной ликвидности при анализе позволяют сформировать статическую картину дел на конкретную дату составления последнего баланса. Так, при оценке инвестиционной привлекательности предприятия гостиничного комплекса более содержательной будет информация о потоке денежных средств, который должен поступить в ближайшее время. Вместе с этими индикаторами платежеспособности, которые рассчитываются по текущим значениям, необходимо проанализировать показатели обеспеченности реализации оборотным капиталом, уточняя динамичную картину финансового состояния гостиничного предприятия. Таким образом, процесс сравнения текущих показателей с нормативными помогает эффективно управлять ликвидностью активов, тем самым привлекая потенциальных инвесторов.

3. Финансовая гибкость и устойчивость предприятия гостиничного комплекса. Руководство организации осуществляет оперативный контроль непосредственно над всем циклом оборотного капитала, а также планирует необходимые действия, когда происходит значительный разрыв между сроками погашения кредиторской и дебиторской задолженности. Так, процесс снижения срока хранения запасов позволяет

осуществлять контроль над эффективностью продаж гостиничных услуг. Кроме того, он способствует отслеживанию сроков инкассации дебиторской задолженности. В этой связи руководство получает возможность подготовиться и спрогнозировать различные неблагоприятные ситуации, при этом не снижать уровень ликвидности текущих активов ниже заданных нормативных значений.[1,с.52]

4. Повышение доходности собственного капитала. При оценке инвестиционного проекта доходность собственного капитала выступает в качестве ведущего фактора, поскольку характеризует рентабельность сложившегося бизнеса. Кроме того, она позволяет определить перспективы развития капитала гостиничного предприятия. Данный показатель является совокупностью всех операционных и финансовых характеристик бизнеса.

5. Новый имидж предприятия гостиничного бизнеса. Так, эффективное внедрение современных технологий управления, которые находятся на уровне мировых стандартов, способствует формированию принципиально нового имиджа гостиничного предприятия. Для инвесторов данный факт является свидетельством прогрессивной системы управления

На основании перечисленных факторов, можно сделать вывод о том, что в основе принятия инвестиционных решений лежит комплексная оценка инвестиционных качеств возможного объекта инвестирования. Так, самим инвестором определяется методика анализа, которая может быть основана на определенном наборе критериев и показателей эффективности. Значения данных показателей эффективности позволяет оценить рассматриваемый инвестиционный объект с позиций приемлемости для дальнейшего анализа, произвести сравнительную оценку ряда конкурирующих инвестиционных объектов и их ранжирование, осуществить выбор совокупности инвестиционных проектов, обеспечивающих заданное соотношение эффективности и риска.

#### **Список использованной литературы:**

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2015. - 372 с.
2. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мильник. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 303 с.
3. Иванилова, С.В. Экономика гостиничного предприятия: Учебное пособие для бакалавров / С.В. Иванилова. - М.: Дашков и К, 2013. - 216 с.
4. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства: Учебное пособие. — М.: Издательство РДЛ, 2016. - 224 с.

© Кравченко Е.В., Козлова Е.И., 2017

**УДК 502.175+504.061**

**Курдюков Владимир Николаевич**

к. э. н., доцент ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

E-mail: kurdvn@mail.ru

**Бадалян Липарит Хачатурович**

к. т. н., доцент ДГТУ,

г. Ростов-на-Дону, РФ

**Селезнева Дарья Владимировна**

студентка 2 курса магистратуры ДГТУ

г. Ростов-на-Дону, РФ

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

В статье представлены рекомендуемые подходы для перехода к устойчивому развитию. Рассмотрены основные шаги РФ по переходу к устойчивому развитию, показаны риски системы формирования управленческих решений и необходимость учета интересов различных социальных групп для их снижения.

### Ключевые слова

Концепция устойчивого развития, интересы, экономический ущерб, стратегия.

В западной научной среде сложилось мнение, что концепция устойчивого развития (УР) может быть реализована при условии соблюдения некоторых принципиальных подходов [1, 2, 3], часть из которых активно критикуется [4]:

1. *Борьба с причинами, а не с последствиями неблагоприятной деятельности людей.* Последствия возникают, как отмечалось выше, в результате осуществления бесперспективной экологической политики «всеобщей очистки». Борьба с причинами означает изменение характера деятельности, а также формирование планов и проведение мероприятий, исключающих неблагоприятные воздействия на природную среду и нерациональное использование ресурсов. Одним из направлений данного подхода может являться формирование новых методов оценки ущерба [5] и систем принятия решений по его снижению [6, 7, 8].

2. *Отказ от сложившейся в мире, и особенно в развитых странах, политики безграничного роста производства и потребления,* так как никакие ресурсы не в состоянии обеспечить экологически безопасное проведение подобной политики.

3. *Прекращение безграничного роста народонаселения,* особенно в развивающихся странах, так как природные возможности планеты Земля уже сейчас не могут обеспечить необходимым человеческую популяцию.

4. *Переход к повсеместному использованию экологически чистого производства,* т.е. производства, не содержащего экологически опасных составляющих, а также технологий со значительно меньшим образованием отходов и меньшим потреблением материальных и энергетических ресурсов.

5. *Понимание неразрывного единства экологических, экономических и технических проблем.* Экономика любого производства неразрывно связана с его экологическими характеристиками, а экономические и экологические характеристики определяются техническим уровнем производства и его культурой. Так, для экологически чистого производства характерен высокий технический, экологический и экономический уровень.

6. *Проведение анализа любого вида деятельности, связанного с производством машин, аппаратов, приборов, изделий и т.п., а также с оказанием услуг, производством и переработкой сельскохозяйственной продукции в их полном жизненном цикле.* Смысл такого подхода, с одной стороны, состоит в том, что анализу подвергается деятельность, связанная с добычей соответствующих материальных ресурсов и энергоносителей, а также их использованием при создании потребительских товаров и услуг. При этом учитывается, что каждая технология оказывает воздействие на природную среду. С другой стороны, эксплуатация готовых изделий, механизмов, машин всегда требует потребления материальных и энергетических ресурсов. Этим процессам также сопутствуют неблагоприятные воздействия на окружающую среду (ОС). Наконец, после выработки ресурса изделий или машин их «жизнь» на этом не заканчивается. Необходима утилизация, которая должна обеспечить возможно более полное использование всех составных частей, что, естественно, не может быть реализовано без определенных затрат соответствующих ресурсов. Таким образом, анализ полного жизненного цикла должен привести к выбору таких инженерных решений, которые суммарно обеспечивали бы на всех этапах жизненного цикла любой продукции минимальные затраты и минимальное негативное влияние на экосистемы.

7. *Необходимость формирования и принятия определенности последствий.* Факторы, влияющие на экологическую обстановку, разнообразны и не всегда прогнозируемы с достаточной точностью. Поэтому опасность возникновения неблагоприятных экологических последствий требует принятия некоторых предупредительных мер, даже если нет уверенности в неизбежном наступлении этих последствий.

8. *Учет человеческого фактора,* т.е. формирование и развитие экологического мышления, обеспечивающего повышение экологической культуры общества.

9. *Борьба за сохранение биологического разнообразия,* за предотвращение гибели видов, что, как следует из вышесказанного, позволит выполнить требование по стабилизации экологических систем.

Рассмотренные подходы сами по себе не решают задач УР, стоящих перед цивилизацией. Однако на их основе правительства стран и заинтересованные лица могут и должны разработать механизмы и условия реализации конкретных мероприятий и программ.

Для нашей страны переход к УР – это длительный процесс, который потребует решения огромных по масштабу эколого-экономических и социальных задач, и в связи с этим будет осуществляться поэтапно. Основные вехи на этом пути: решение сложнейших социальных и экономических проблем оздоровления ОС, в первую очередь в зонах экологического бедствия; существенная экологизация всего процесса экономического развития; гармонизация взаимодействия мирового сообщества с природой и др.

Особо следует отметить, что процесс перехода потребует безусловного искоренения стереотипов мышления, пренебрегающих возможностями биосферы и порождающих безответственное отношение к обеспечению экологической безопасности. Отражением идеи нового экологического мышления явилось принятие в 1996 г. Концепции перехода Российской Федерации к УР [9].

Концепция нацелена на обеспечение условий экологического комфорта для жизни нынешнего и будущих поколений и подчеркивает важность экологического нормирования антропогенных нагрузок для поддержания нормального функционирования естественных экосистем. Значительное внимание в вышеприведенном документе уделяется вопросам международного сотрудничества России в сферах сохранения биологического разнообразия, защиты озонового слоя, предотвращения антропогенного изменения климата, охраны лесов, борьбы с опустыниванием, развития системы особо охраняемых природных территорий, обеспечения технологий безопасного уничтожения ядерного и химического оружия. Обращается также внимание на важность экологической ориентации зарубежных инвестиций, которые способствовали бы запрету размещения «грязных» производств в регионах Российской Федерации.

Переход к УР РФ планируется осуществить в три этапа:

I – решить острые социально-экономические проблемы;

II – провести экологически ориентированные структурные преобразования в экономике и социальной сфере;

III – реализовать идею гармонизации общества и природы.

При этом, Концепция до сих пор не подкреплена соответствующими правительственными решениями. Однако, несмотря на множество недостатков, этот экологический и политический документ, тем не менее, показал приверженность нашей страны гуманным социальным, политическим и экологическим принципам.

Далее, Правительством РФ была поставлена задача - подготовить обобщенный вариант экологической доктрины Российской Федерации, который бы вобрал в себя все конструктивные предложения, поступающие от самых различных экологических организаций и движений страны. Такой документ был принят Советом безопасности Российской Федерации в августе 2002 г. Экологическая доктрина определяет основные цели, задачи и принципы проведения единой государственной политики в области экологии на долгосрочный период. Согласно этому документу стратегической целью государственной экологической политики является сохранение природных экосистем, поддержание их целостности и жизнеобеспечивающих функций для общества, улучшение здоровья населения и обеспечение экологической безопасности страны.

Таким образом, были определены следующие основные направления перехода России к УР [10]:

- создание правовой основы перехода, включая совершенствование действующего законодательства;
- разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установление 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;
- оценка пределов устойчивости и экологической емкости локальных и региональных экосистем страны, определение допустимого антропогенного воздействия на них;
- создание эффективной системы воспитания и обучения.

Однако, вопросы охраны ОС и природоохранные методы можно использовать не только для решения соответствующих задач, но и в целях продвижения интересов различных социальных групп. Формирование

стратегии перехода к УР в условиях глобальной конкуренции на различных уровнях управления территорией предполагает учет положительных и отрицательных сторон, угроз и возможностей, связанных с созданием механизмов в рамках различных течений, направлений жизнедеятельности. Развитие концепции и внедрение в практику современных методов требует анализа и исключения возможности появления необоснованных преимуществ у прямых и потенциальных конкурентов нашей страны [8]. Риски, связанные с использованием и продвижением некоторых зарубежных инструментов и подходов, представляют угрозу как для суверенитета страны, так и для системы глобального мироустройства (например, на базе принципа предосторожности и теории парникового эффекта продвигаются инструменты деиндустриализации различных территорий, идея справедливого распределения ресурсов на практике сводится к ограничению суверенитетов ресурсообеспеченных государств) [4]. Идеи концепции должны объединять общество, а не способствовать появлению дополнительных инструментов оппортунистического поведения. В связи с этим требуется развитие теоретических знаний, опирающихся на объективные экологические ограничения и специфические особенности РФ [8, 11], методологии охраны ОС от выбросов ЗВ с учетом специфики территории и интересов населения [12]. В связи с опасностью существующего нерационального пути развития, с одной стороны, и рисками нарушения правил некоторыми участниками международных отношений под лозунгами концепции УР (на практике продвигающих интересы западных государств и различных социальных групп), с другой стороны, необходимо формирование теории, элементов и ограничений системы территориального управления, действительно позволяющих обеспечить повышение качества жизни и устойчивость системы жизнеобеспечения в долгосрочной перспективе. В то же время опасность «перенапряжения» экономической системы конкретной территории предполагает необходимость поиска и учета баланса экономических, экологических и социальных целей в рамках последовательной, согласованной и интегрированной структуры управленческих решений.

Таким образом, концепция УР обывательски воспринимается как некий консенсус различных научных течений и практических императивов, направленных на решение противоречий за счет обеспечения баланса между социальной, экологической и экономической сферами жизнедеятельности. С другой стороны, концепцию УР, трансформировавшуюся позже в стратегию, можно рассматривать как глобальный проект, направленный на переустройство (формирование) мировой системы регулирования с целью обеспечения глобальной тотальной управляемости из одного или нескольких центров с помощью спекулирования на экологических, социальных и экономических проблемах. В качестве инструмента достижения этой цели выступают как различные направления экологизации экономики, так и откровенные способы недобросовестной конкуренции, манипулирования общественным мнением, давления на различные социальные группы. На практике в глобальном масштабе и на различных территориях реализуется стратегия УР, включающая депопуляцию, деиндустриализацию и денационализацию (изменение сознания и поведения, утрата традиционных ценностей и национальных особенностей, ограничение суверенности принимаемых решений). Для различных социальных групп и территорий существуют как угрозы подобной реализации стратегии УР. В связи со сложившейся ситуацией (глобальный кризис) и действиями наиболее влиятельных социальных групп отказаться от идеи УР невозможно. Однако нельзя допустить решать чужие (как и общие) проблемы за свой счет, подвергая себя риску физического уничтожения. Отстраниться от глобального диалога – дополнительные риски, вероятность изоляции. При этом целесообразно, жизненно важно предлагать собственные более эффективные инструменты и методы, учитывающие интересы всех заинтересованных сторон.

#### **Список использованной литературы:**

1. Большаков В.Н., Качак В.В. и др. Экология: учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Под. ред. Г.В. Тягунова, Ю.Г. Ярошенко. – М.: Логос, 2005. – 504 с.
2. Римский клуб. История создания, избранные доклады и выступления, официальные материалы / Сост. Д.М. Гвишиани, А.И. Колчин, Е.В. Нетесова, А.А. Сейтов. – М., 1997. 386 с.
3. Эндрэс А. Экономика природных ресурсов / А. Эндрэс, И. Квернер. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
4. Павленко В.Б. Мифы «устойчивого развития». «Глобальное потепление» или «ползучий» глобальный переворот? / В.Б. Павленко. – М.: ОГИ, 2011. – 944с.

5. Бадалян Л.Х. Экономический ущерб от выбросов загрязняющих веществ и возмещение нанесенного автотранспортом вреда / Л.Х. Бадалян, В.Н. Курдюков // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. – Т. 6. – № 3. – Ч. 2. – С. 134 – 137.
6. Курдюков В.Н. Инструменты экологической политики и оценка природоохранной деятельности / В.Н. Курдюков, Л.Х. Бадалян, В.Л. Гапонов // Безопасность жизнедеятельности. – 2008. – № 6. – С. 19 – 25.
7. Гапонов В.Л. Современные методы снижения вредных выбросов с отработавшими газами автотранспорта / В.Л. Гапонов, Л.Х. Бадалян, В.Н. Курдюков, Т.Н. Куренкова // Технологии техносферной безопасности. – 2008. – Вып. 6. – <http://ipb.mos.ru/ttb/2008-6/2008-6.html>.
8. Бадалян, Л.Х., Курдюков В.Н. Развитие методологии оценки загрязнения атмосферного воздуха и снижения ущерба экосистеме города. Изд-во: ДГТУ. Ростов-на-Дону. – 2015. – 163 с.
9. Николайкин Н.И. Экология: учеб. для вузов / Н.И. Николайкин, Н.Е. Николайкина, О.П. Мелехова. – 2 изд., перераб. и доп. - М.: Дрофа, 2003. - 624 с.
10. Миркин Б.М. Устойчивое развитие: вводный курс: учеб. пособие / Б.М. Миркин, Л.Г. Наумова. – М.: Университетская книга, 2006. – 312 с.
11. Курдюков В.Н. К вопросу об особенностях перехода российской экономики к устойчивому развитию / В.Н. Курдюков // Вестник ДГТУ. 2011. Т. 11 №6 (57) – С. 964 – 965.
12. Курдюков В.Н. Формирование эколого-экономической стратегии снижения ущерба от выбросов загрязняющих веществ автотранспортом: теоретико-аналитический инструментарий: дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук: 08.00.05 / ЮФУ. Рукоп. Ростов н/Д, 2009. – 170 с.

© Курдюков В.Н., Бадалян Л.Х., Селезнева Д.В., 2017

УДК 336.671

**Ю.Е. Кутернега**

Аспирант, старший лаборант кафедры Экономики и  
финансового менеджмента КубГТУ,  
г. Краснодар, Российская Федерация  
E-mail: kuternega1992@mail.ru

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Аннотация**

Рассматривается категория прибыли и ее роль в деятельности предприятия, выделены действия руководства организации для получения маржи, описаны факторы обеспечивающие рост прибыли.

### **Ключевые слова**

Прибыль организации, маржа, объем производства, экономический эффект.

В условиях рыночной экономики прибыль выступает как цель деятельности всех коммерческих организаций, положительный конечный финансовый результат. Финансовый результат может быть и отрицательным, т.е. предприятие может нести убытки. Получение прибыли жизненно необходимо предприятиям, так как прибыль служит источником финансовых ресурсов для их развития [1, С.271].

Прибыль, является важнейшим экономическим понятием в деятельности предприятия. От ее величины зависит успешность и эффективность работы организации, уровень выплат премий и бонусов рабочим и служащим. Конечный финансовый результат является одним из основных источников по замене, ремонту и модернизации основных фондов, так как зачастую амортизация не способна в полной мере покрыть потребности предприятия во введении нового оборудования.

Прибыль представляет собой форму дохода от предпринимательской деятельности, в результате вложения капитала с целью достижения определенного коммерческого успеха. Получение прибыли и ее наращивания является необходимым условием функционирования любой коммерческой структуры. Категория прибыли неразрывно связана с понятием капитала и представляет собой в усредненном виде цену функционирующего капитала.

С другой стороны рост прибыли хозяйственных субъектов создает необходимые условия для эффективного функционирования государственных структур, в рамках распределительных систем. Так налоговая ставка на прибыль устанавливается в размере 20 процентов. При этом: сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов (3 процентов в 2017 - 2020 годах), зачисляется в федеральный бюджет; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов (17 процентов в 2017 - 2020 годах), зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Из вышесказанного следует, что региональные власти заинтересованы в росте налогооблагаемой прибыли предприятия, при этом стоит обратить внимание, что по данным Росстата степень износа основных фондов в России на конец 2015 года составляет 47,7%, а доля обновления составляет 3,9%. Можно сказать практически половина, средств производства имеет физический износ, при таких показателях просто невозможен выпуск принципиально нового, высокотехнологического продукта, так как это является одной из точек роста прибыли. Стратегия «снятия сливок» предполагает выход на рынок продукта с уникальными потребительскими характеристиками. Поэтому помимо действующей поддержки предпринимательства стоит выработать и дополнительный механизм более быстрого обновления основных фондов предприятий.

Прибылью признается: для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов [2].

Понятие прибыли связано с понятием финансового результата играющего следующие роли в осуществлении предпринимательской деятельности:

- 1) Прибыль это главная цель деятельности предприятия
- 2) Является базой экономического развития;
- 3) Критерий эффективности конкретного мероприятия;
- 4) Основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия;
- 5) Прибыль это главный источник прироста рыночной стоимости предприятия;
- 6) Важный источник удовлетворения социальных потребностей общества;
- 7) Получение прибыли, является основным защитным механизмом от угрозы банкротства предприятия.

Задача по обеспечению благосостояния собственников получает конкретное выражение: максимизация рыночной стоимости предприятия и является гарантом роста ресурсного потенциала предприятия и гармонизации рыночной конъюнктуры. Финансовый директорат любой коммерческой организации на каждом этапе развития предприятия должен находить ответы на следующие вопросы:

- 1) Покрывает ли бухгалтерская прибыль издержки, в т.ч. скрытые и связанные с использованием капитала;
- 2) Если абсолютного размера, получаемой прибыли достаточно для распределения, то каким образом это распределение необходимо организовать при помощи мер дивидендной политики и с учетом дальнейших перспектив развития предприятия;
- 3) Каким образом сформировать общую структуру капитала для повышения рентабельности собственного капитала;
- 4) Какие предварительные меры антикризисного управления следует предпринять для гармонизации жизненного цикла предприятия.

В условиях функционирования организации перед ее руководством стоят задачи, направленные на эффективность реализации указанных стратегических целей:

- 1) Обеспечение оптимального размера формируемой прибыли и ее рациональное сопряжение с ресурсным потенциалом и рыночной конъюнктурой;
- 2) Обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;



3) Обеспечение высокого качества формируемой прибыли. В процессе формирования прибыли должны быть в первую очередь резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования;

4) Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестируемый капитал. Этот уровень не должен быть ниже нормы доходности на рынке.

Величина прибыли формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию. Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень, заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях [4, с.302]. На величину прибыли предприятия оказывают влияние факторы, обусловленные специфическими особенностями той отрасли, к которой оно относится. От того, действует ли предприятие в материало-, фондо- или трудоемкой отрасли, зависит уровень и структура издержек производства, пути их снижения и норма прибыли. Все факторы роста прибыли можно свести к следующим основным группам:

1) Увеличение объемов производства продукции, работ, услуг. Помимо явного эффекта от увеличения объемов продаж предприятие получает и дополнительный экономический эффект, за счет снижения доли условно-постоянных затрат в каждой произведенной единице продукции;

2) Снижение себестоимости продукции. При снижении затрат на производство, которое не повлияет на качество продукции и изменение цены у предприятия увеличивается маржа с каждой проданной продукцией, либо предприятие может снизить цену на товар с целью привлечения новых потребителей;

3) Повышение качества выпускаемой продукции и как следствие увеличение цены;

4) Совершенствование ассортимента и номенклатуры выпускаемого товара. Суть заключается в изменении структуры производства продукции, метод направлен на увеличение той категории продукции, которая приносит больше прибыли.

В завершение можно сказать, что важным условием получения прибыли является наличие ответов на следующие вопросы: что производить, как производить, для кого производить. Неправильное определение целей либо неверная стратегия могут привести к получению убытков вместо заветной прибыли, что, несомненно, приведет к финансовому кризису на предприятии.

#### **Список использованной литературы:**

1. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013. — 372 с.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации
3. Росстат: <http://www.gks.ru/>
4. Шуляк П. Н. Финансы предприятия: Учебник. — Ш95 6-е изд., перераб. И доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2006. — 712 с.

© Кутернега Ю.Е., 2017

**УДК 338.012**

**Ю.Е. Кутернега**

Аспирант, старший лаборант кафедры Экономики и финансового менеджмента КубГТУ,  
г. Краснодар, Российская Федерация  
E-mail: kuternega1992@mail.ru

## **ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

### **Аннотация**

Выделены основные аспекты развития промышленности края. Затронуты приоритетные направления отраслей промышленности, рассмотрены механизмы воздействия государства на промышленный рост.

### Ключевые слова

Промышленность региона, регулирование, промышленная политика.

Промышленный кластер Краснодарского края – это более 5,4 тысяч предприятий промышленности, около 700 организаций с иностранными инвестициями из 70 стран мира. Край традиционно занимает ведущие позиции по различным показателям не только в ЮФО, но и по стране в целом. Так в рейтинге инвестиционной привлекательности за 2016 год, по мнению, аналитического агентства «Эксперт РА» Краснодарский край уступает лишь Московской области и Санкт-Петербургу [1].

Промышленный комплекс региона представлен достаточно широко в него входят: пищевая отрасль, машиностроение и металлообработка, приборостроение, нефтехимия, минеральные удобрения, строительные материалы, деревообрабатывающая промышленность и многое другое.

Краснодарский край является старейшим нефтедобывающим регионом страны. Первые работы по добыче нефти начались в 1864 году. Кубань богата полезными ископаемыми (более 60 видов). Залежи ископаемых обнаружены в горных и предгорных районах, среди них запасы природного газа и нефти, а также, мергель, мрамор, гравий, песчаник, кварцевый песок, каменная соль и другие [2].

Важное место в общем объеме промышленности занимает пищевая отрасль на долю, которой приходится 45 % от общей величины промышленности. В Краснодарском крае производится более 1/3 российских объемов производства сахара-песка, масла растительного, плодоовощных консервов. Увеличение выработки продукции обеспечено за счет наращивания валовых сборов сельскохозяйственных культур, объемов производства животноводческой продукции и вытеснения импортных товаров. Немаловажную роль в этом направлении оказало расширение ассортимента и улучшение внешнего вида изделий, переориентация спроса населения на отечественное продовольствие в связи с введением ответных ограничительных мер в отношении западной сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время сельское хозяйство является одной из точек роста наряду с химическим комплексом. На экономике края отразилось крупные государственные заказы по модернизации вооруженных сил.

Стоит отметить что, для развития отраслей промышленности на современном этапе нужна инициативная промышленная политика, основанная на усилении роли внешней торговли и прямых иностранных инвестиций, и преследующая достижение конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках. При этом политика развития отраслей промышленности и соответствующие механизмы ее государственного регулирования должны быть ориентированы на снижение так называемых дефектов или несовершенств рынка, затрудняющих инновационное развитие отраслей промышленности. Таким образом, поскольку рынок оказывается не в состоянии своими собственными средствами создавать оптимальное направление инновационных процессов, возникает необходимость активного участия государства в качестве надрыночного института, создающего благоприятную среду для инновационного развития фирм и ускоряющего позитивное воздействие рыночных сигналов на коммерческое применение новых идей и технологий [3].

Государственная поддержка в развитии промышленности регионов сводится к следующим подходам:

- 1) Поддержка предприятий путем предоставления льготного лизинга на основные фонды;
- 2) Либерализация фискальной политики;
- 3) Устранение чрезмерного административного контроля;
- 4) Стимулирование экспорта;
- 5) Льготное кредитование конкретных мероприятий предприятия;
- 6) Создание соответствующей нормативно-правовой базы для привлечения иностранных инвестиций.

Краснодарский край является активным участником внешнеэкономической деятельности. Основными приоритетами развития региона должны стать: активизация внешнеэкономических торговли, ставка на дальнейшее развитие научно-технологического потенциала, модернизация предприятий края на передовой технологической и инновационной основе, повышение конкурентоспособности производимой продукции и услуг. В этой связи произойдет активизация и структурирование международных коммуникаций края.

**Список использованной литературы:**

1. Эксперт РА: <https://raexpert.ru/>
2. Группа компаний «АФК»: <http://afkgroup.com/>
3. Петросян А.Д. Развитие методологии государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности [Текст] // Аудит и финансовый анализ 3'2012. – С 423-433.

© Кутернега Ю.Е., 2017

УДК 911.3

**Т. И. Левцова**

студентка 2 курса магистратуры,  
кафедра государственного,  
муниципального и корпоративного управления  
Рязанский государственный радиотехнический университет,  
г. Рязань, Российская Федерация

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА  
В РОССИИ В ЦЕЛОМ И НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ****Аннотация**

Рассматриваются проблемы совершенствования делового климата на региональном уровне. Выявляются перспективы и способы улучшения бизнес-климата в современных условиях.

**Ключевые слова**

Деловая среда, бизнес-среда, предпринимательство, предпринимательская активность, инвестиционный климат, деловой климат региона.

Одним из ключевых показателей инвестиционного климата в стране считается рейтинг DoingBusiness, который составляется каждый год Всемирным банком. В 2014 г. Россия вошла в тройку государств, активнее других следующих по пути реформ. В частности, наша страна поднялась сразу на 20 позиций и заняла 92-е место в новом международном рейтинге DoingBusiness – 2014.

Более того, Россия впервые вошла в первую сотню рейтинга, оценивающего условия ведения бизнеса, опередив все три страны БРИК – Китай (96-е место), Бразилию (116-е) и Индию (134-е). Более того, Всемирный банк назвал Россию одним из трёх государств, наиболее активно продвинувшихся за истёкший год по пути реформ, направленных на улучшение предпринимательского климата. Однако если посмотреть на позиции других бывших республик СССР в этом рейтинге, то выяснится, что позиции России в нём как минимум не самые лучшие.

Кроме того, что при анализе инвестиционного климата необходимо уделять особое внимание показателям, оказывающим непосредственное влияние на принятие инвестиционного решения, важно учитывать специфичные условия, созданные руководством регионов для повышения инвестиционной активности предпринимателей [1]. Оценки делового климата базируются исключительно на том, насколько хорошая ситуация для фирм, независимо от того, как это затрагивает общество в целом [2].

Несмотря на рост показателей в рейтинге DoingBusiness, в целом, по словам аналитиков, инвестиционный климат в России в последнее время значительно ухудшился, причём причины носят как экономический, так и политический характер, считает большинство экспертов. Во-первых, более 50 млрд долл. составил отток капитала за I квартал из России. Во-вторых, произошло ослабление рубля, что уже сказывается и на инфляции. В целом рост инфляции вышел за пределы целевых 5 %, которые были

ориентиром для Центрального банка. Годовые темпы инфляции в данный момент превышают 7 %. На поддержку курса национальной валюты регулятор потратил значительные средства международных резервов: с начала года их объём изменился с 509,6 млрд долл. до 486 млрд долл. на 1 апреля. Более того, фондовый рынок России с начала года просел практически на 15 %, во многом как раз благодаря санкциям и геополитическому конфликту вокруг Украины.

Повышение уровня делового климата включает 22 проекта, направленных на улучшение защиты прав инвесторов, повышение доступности инфраструктуры, упрощение регистрации прав собственности, обеспечение квалифицированными кадрами, совершенствование таможенного и налогового администрирования и т. д. В проекте предполагается создание принципа "единого окна", что означает исключение создания дублирующих документов, таким образом документы будут однократно предоставляться в единый пропускной канал. Более того, появится возможность воспользоваться заинтересованными лицами при взаимодействии с государственными органами одной электронной подписью. Эти действия помогут снизить транзакционные издержки. На данный момент транзакционные издержки занимают до 35% от совокупных издержек ведения бизнеса.

Развитие условий для всех регионов эффективнее анклавов. Однако российские регионы развиты неравномерно, таким образом, следует подтягивать отстающие. Для этого достаточно принять несколько федеральных пакетов мер, а также регулировать на местном уровне. Следует заниматься улучшением делового климата в целом в России: осуществлять структурные реформы в налоговой, судебной отрасли, работать над повышением прозрачности бизнеса и снижением барьеров для предпринимателей на всех бюрократических уровнях.

#### Список использованной литературы

1. Левцова Т. И. Отличительные черты делового климата региона // Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики: сборник материалов 12-й международной науч. практ. конф., (г. Махачкала, 18 декабря, 2016 г.) - Махачкала: ООО "Апробация", 2016. С.47-49.
2. Левцова Т. И. Факторы формирования делового климата // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке: сборник материалов 9-й международной науч.-практ. конф., (г. Махачкала, 27 декабря, 2015 г.) – Махачкала: ООО «Апробация», 2015. С. 98-99.

© Левцова Т.И., 2017

УДК 338

**Логунова Н.А.**,  
д-р экон. наук, декан ТФ  
ФГБОУ ВО «КГМУ»,  
Г. Керчь, Российская Федерация  
E-mail: natalya\_logunova@mail.ru

## ПОТЕНЦИАЛ МОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ

### Аннотация

Исследованы теоретико-методические подходы к содержательной характеристике категории «потенциал». Установлены функционально взаимосвязанные и взаимозависимые структурные компоненты, а также принципы формирования потенциала морского транспортного комплекса. Доказана зависимость наличных ресурсов и потенциала, обеспечивающих достижение поставленных целей в области эффективного использования конкурентных преимуществ и формирования транспортно-логистических потоков.

**Ключевые слова**

Потенциал, морской транспортный комплекс, ресурсы, резервы, эффективность.

Динамичное развитие морского транспортного рынка, интенсификация морских транспортно-логистических потоков, масштабность реализации мультимодальных сообщений, создание и формирование новых маршрутных коридоров предопределяет необходимость в исследовании наличного потенциала морского транспортного комплекса и выявлении неиспользованных резервов его эффективного использования.

При этом, достижение поставленных целей в условиях нестабильной внешней среды и неоднозначности геополитической ситуации, в связи с введением экономических санкций со стороны Запада, обуславливают значимость изучения теоретико-методических подходов к оценке потенциала как экономической категории для обоснования комплекса мер по обеспечению стратегического развития морского транспортного комплекса и завоеванию устойчивых конкурентных преимуществ в данной области.

Под потенциалом в общем смысле понимаются возможности, способности, скрытые, нереализованные резервы изучаемого объекта, которые при изменении окружающих условий могут перейти из возможности в действительность. Наличие потенциала у какого-либо объекта обязательно предполагает множество вариантов его использования. При этом сам по себе потенциал без определения цели его формирования существовать не может, поскольку, говоря о каком-либо потенциале, всегда имеют в виду то, для чего собственно и требуются резервы и возможности, а именно для достижения некоторого конечного результата.

Исследуя потенциал какой-либо системы, необходимо четко представлять специфику функционирования и особенности развития этой системы. Так, рассматривая морской транспортный комплекс как целостную систему, включающую совокупность объектов и субъектов транспортно-логистической инфраструктуры (основным элементом которой является морской порт), вместе с материальными, финансовыми и информационными потоками между ними, выполняющую функции перевозки, хранения, распределения потоков, а также их информационного и правового сопровождения, можно обозначить ключевые характеристики потенциала данной системы, которые позволят обеспечить максимальный экономический эффект при достаточном уровне надежности и качества предоставляемых транспортных услуг в рамках имеющихся ресурсных ограничений. При этом необходимо принимать во внимание, что потенциал морского транспортного комплекса нельзя рассматривать отдельно от рынка, так как ресурсы и способности, формирующие его основу, должны быть адаптированы к рыночным потребностям с помощью имеющихся компетенций. В то же время, несмотря на всю близость терминов «ресурс» и «потенциал», последний отличается тем, что, хотя он и применяется в форме единственного числа, всегда подразумевает совокупность характеристик, предметов, явлений [1,2].

Исходя из вышеизложенного, потенциал морского транспортного комплекса можно представить как систему, включающую совокупность ресурсов, эффективное использование которых позволяет достигнуть желаемых результатов и завоевать устойчивые конкурентные преимущества, при условии четкой идентификации количественных и качественных сторон поставленных целей для возможной их дальнейшей корректировки с учетом изменений, происходящих во внешней среде. Также необходимо иметь в виду, что эффективное использование наличного ресурсного потенциала напрямую зависит от формирующей его структуры, то есть, от сети самых существенных, устойчивых связей между элементами, отражающих «инвариантный» аспект системы и представляющих развернутое выражение сущности потенциала.

Исследование взаимосвязи ресурсов и потенциала, позволило автору выделить следующие структурные компоненты потенциала морского транспортного комплекса [3]:

1) основной или базовый потенциал, который предопределен изначально заданными факторами, способствующими достижению поставленных целей и завоеванию конкурентных преимуществ высокой степени устойчивости;

2) скрытый потенциал, не имеющий конкурентного преимущества на настоящем этапе, но предполагающий при условии приобретения определенных знаний, практических навыков и опыта участников транспортного рынка, трансформацию в базовый потенциал;

3) пресекающийся потенциал, формирующийся за счет эффективного управления развитием морского транспортного комплекса и приводящий к синергетическому эффекту.

Помимо вышеназванных составляющих потенциала морского транспортного комплекса, следует выделить и такие его структурные составляющие, как объектная и субъектная.

Объектная – связана с непосредственным объектом, материально-вещественной и личной формой потенциала как всего комплекса, так и отдельного предприятия, способного потребляться и воссоздаваться в процессе его функционирования [4]. Субъектная составляющая соответствует целевой установке, обозначенной конкретной задачей, и представляет предпосылку, общеэкономический и социальный фактор рационального потребления объектной составляющей. При этом формирование и эффективное использование потенциала морского транспортного комплекса должно базироваться на учете соответствующих принципов (рис. 1).



Рисунок 1 – Принципы формирования потенциала морского транспортного комплекса

Таким образом, потенциал морского транспортного комплекса является сложной многоаспектной категорией, в состав которой входит целый ряд функционально взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов, обеспечивающих его жизнеспособность и развитие, эффективное использование которых обеспечит достижение поставленных результатов за счет сбалансированного ускоренного развития морского транспортного комплекса и завоевания конкурентных преимуществ на рынке транспортных услуг.

Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ № 17-02-00057 «Формирование и развитие стратегического потенциала морского транспортного комплекса Крыма».

#### Список использованной литературы:

1. Селюков М. В., Шалыгина Н. П., Савенкова И. В. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ рыночных субъектов хозяйствования // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8. – С. 449-454.
2. Исакова В. С. Проблема понятия туристско-рекреационного потенциала в аспекте современного образования // Современные наукоемкие технологии. – 2005. – № 1. – С. 54-55.

3. Черный С.Г., Логунова Н.А. Разработка сегментов кластеров координации отраслевой направленности// Мир транспорта. – 2014. – Т. 12. – № 3 (52). – С. 104-115.
4. Логунова Н.А., Алексахина Л.В. Потенциал морской транспортно-логистической системы Крыма //Материалы Крымского регионального финансово-инвестиционного форума «Проблемы моделирования финансово-инвестиционной стратегии развития экономики регионов». – 2016. – С. 311-317.

© Логунова Н.А., 2017

УДК 330

**Лымарёва Ольга Александровна**  
канд. экон. наук, доцент КУБГУ,  
г. Краснодар, РФ  
E-mail: olga.Lymarewa@yandex.ru

**Пашян Эвелина Андреевна**  
бакалавр, КУБГУ,  
г. Краснодар, РФ  
E-mail: eva96@bk.ru

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА В СЕКТОРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Аннотация

В статье рассматриваются современные тенденции управления персоналом. Для раскрытия полной картины координирования сотрудников, представлены вниманию основные принципы и проблемы регулирования. После теоретического ознакомления с данной проблематикой была показана практическая сторона исполнения менеджмента персонала в одном из крупнейших Банков России.

### Ключевые слова

Управление персоналом, управление человеческими ресурсами, принципы менеджмента персонала, мониторинг проблем, кадровая служба.

За последние десятилетия менеджмент персонала в России значительно изменил свой характер. Вследствие модернизации подхода управления нынешнее поведение менеджеров приняло смешанный характер, что можно заметить в методах управления персоналом в России в целом, представляющих смесь азиатской и европейской культур. Если говорить о таких крупных отраслях деятельности, как банки, следует заметить, что ответственность за выполнение кадровых задач возложена на целые департаменты. [1, С. 336-339]

Под принципом управления персоналом в России подразумеваются определенные правила, которых придерживаются менеджеры и вышестоящие руководители, дабы работа протекала слажено и приносила плоды. Говоря о основных аспектах менеджмента персонала следует выделить базовые, сложившиеся еще в советские времена и не теряющие своей актуальности по сей день принципы:

1. Плановость – установление главных целей и задач, которые предстоит выполнить и решить в будущем.
2. Научная обоснованность – применение научных подходов и методов.
3. Сочетание прав наряду с обязанностями и ответственностью.
4. Принцип мотивации – система поощрений и наказаний.
5. Принцип обратной связи и иерархичность.
6. Демократизация управления и принцип работы в коллективе, который основывается на доверии,

коммуникации, сопричастности, коллективном решении конфликтов и обратной связи. [2, С. 109-112]

В каждой организации наступает период, когда фирма сталкивается с рядом проблем, также циклично протекает и жизненная атмосфера внутри компании в сфере управления персоналом. Существует ряд проблем, которые выделяют профессионалы:

1. Проблема лучшего ученика и «своего парня».
2. Позитивная проекция – стремление приписывать окружающим сотрудникам собственные черты характера.
3. Синдром старшего – ярко выраженная дистанция между руководителем и подчиненными.
4. Синдром ожидания героя и «звезд цирка» – уверенность менеджера в том, что сотрудник обязан выполнять работу не покладая рук.
5. Текучка кадров.
6. Большая разница в зарплате между шефом и подчиненным. В России просматривается соотношение 3:1.

Для повышения результативности знающий свое дело руководитель применяет тактику постоянного мониторинга проблем, он не использует лишь данные ему природой знания и не опирается только на интуицию. В его арсенале можно найти бесконечное стремление к обучению искусства управления. В настоящее время такой характер поведения можно выделить у большинства руководителей и управляющих банками России, которые идут в ногу со временем и модернизируют менеджмент персонала в своей компании.

В исследовании проблематики менеджмента управления, было взято во внимание повествование одного из ведущих специалистов в области управления персоналом, сотрудника банка «Открытие» в отделении Москвы в России, руководителя по развитию розничного бизнеса – Демирчян Александра Зариковича.

«Не могу утверждать, что верю в ответственность перед компанией. В первую очередь хочется выделить ответственность, которая относится к окружающим людям в коллективе. Стоит указать на прямого руководителя, которого не хочется подвести, а также и остальных членов коллектива. Недобросовестное и равнодушное отношение со стороны лишь одного человека может понести ряд изменений, сказывающихся непосредственно и моментально на результативности команды и её участниках, которым придётся выполнять большой объём работы. Следовательно, ответственность определена на личных взаимоотношениях в коллективе и с руководителем.

Лично для меня важен командный дух и взаимопомощь, климат и атмосфера в коллективе. При определении командных целей, в достижении которых заинтересован каждый сотрудник, не найдется претендент желающий внести смуту в обстановку, абы не понижать эффективность рабочего процесса. Уже на этапе отбора кандидатов в коллектив, руководитель ищет личностей со схожими ценностями и интересами, в условиях чего сотрудник способен показать свой максимальный личный потенциал, дабы поставленная задача не теряла своей значимости.

Следует выделить важность «тим-лидера» во всех рабочих группах, лично отвечающего за результат. Из личного опыта следует, что руководителю жить вне своей команды не представляется возможным. Это постоянное взаимодействие и помощь сотрудникам: циклическая постановка задач, тщательный контроль, грамотная мотивация. Себя могу охарактеризовать в коллективе, как некоего «бизнес-тренера» работающего по найму у своих сотрудников, мотивирующего коллег, развивающего их компетенции и навыки, ежедневно указывающего на направления их деятельности и повышающего эффективность работы, дающего и принимающего объективную обратную связь.

Говоря о мотивации – основополагающей части работы в достижении поставленных целей, со своей стороны могу выделить несколько её вариаций: деньги, страх, слава, власть и любовь. Каждая из них действенна по-своему и эффективна в определённый момент времени. Скажем, мотивацию через страх в России можно встретить в организациях, где руководитель принимает авторитарный режим руководства, невзирая на эффективность способа стимулирования работников, кратковременность такого давления весьма ощутима, так как сотрудники перестают бояться быть отчитанными, лишёнными премий и быть



уволенными. В своей практике применяю тактику поиска наилучшего стимулятора (покупку машины или квартиры, повышение по карьерной лестнице, лишний выходной день либо возможный гибкий график работы) для каждого отдельного члена команды путём открытого диалога.

Вдобавок, из личных рассуждений и убеждений, преподнося личный пример сотрудникам, не считаю допустимым мысль о конце рабочего дня, если поставленные задачи не были выполнены, однако, если говорить о преждевременном достижении цели, не считаю обязательным сидеть и смотреть в пустой монитор.

Немаловажным и значимым аспектом профессиональной работы является и повышение квалификации. В нашей компании нет чётко обусловленной частоты повышения квалификации, однако существует постоянный и непрерывный процесс обучения персонала. Несколько раз в неделю проходят лекции с приглашенными спикерами на различные темы, примерно раз в месяц отдел обучения и развития предлагает новые курсы по развитию тех или иных навыков, реже в компании проводятся большие обучающие программы с известными бизнес – тренерами, также существует в свободном доступе для сотрудников банка специально созданная электронная библиотека, обновляемая еженедельно новыми изданиями. Готовность работодателя инвестировать в развитие сотрудников – большое преимущество в поиске и удержании лучших на рынке специалистов».

Из выше написанного повествования следует, что климат в управлении весьма демократизировался, также можно выделить предпочтение работы в командах, усердно - целенаправленное достижение целей, ответственность перед коллегами и возможность достижения личных интересов.

Управление человеческими ресурсами – основная функция фирмы. Политика организации и тенденции развития меняются на глазах, меняются и подходы к определению будущих потребностей людей. В условии правильного управления можно изменить качество работы сотрудников, приумножить прибыль и значительно улучшить атмосферу работы. Система управления должна обеспечивать условия, в которых компания сможет поднять свою эффективность в работе, обеспечить конкурентоспособность на рынке, обладать способностью к саморегулированию и самосовершенствованию. Неотъемлемой частью менеджмента персонала является высокоэффективная методика управления технологий и научно – технических достижений.[3,С. 632-634]

#### **Список использованной литературы:**

1. Лымарева О.А., Коротких Л.В. Совершенствование системы управления персоналом на предприятии//Экономика устойчивого развития. 2016. №4(28)
2. Спецова Е.В., Гордеева О.И. Современные подходы к управлению персоналом в банках с использованием зарубежного опыта//В сборнике: Устойчивое развитие: общество и экономика. 2016.
3. Настинава Ц. С. Управление персоналом в современных условиях //Молодой ученый. — 2016. — №8

© Лымарёва О.А., Пашян Э.А., 2017

**УДК 330**

**Магазова Элина Ринатовна**  
Магистр гр. МЭУз-15-01 УГНТУ  
E-mail: elinamer@mail.ru

## **АУДИТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РОССИИ**

### **Аннотация**

Безусловно, на сегодняшний день очень важно грамотное осуществление экономической и финансовой деятельности организации. Одним из ключевых инструментов в рамках названных областей можно выделить аудит в системе финансового контроля России. Также важно понимание того, что в России еще не совсем

поняли предприниматели и юридические лица значимости проведения внутреннего аудита организации. Именно в связи с этим объясняется актуальность данной темы и проводимого исследования.

#### **Ключевые слова**

Стратегический аудит, внутренний аудит, административный контроль.

Для начала, важно отметить тот факт, что сегодня в России еще до конца не изучены возможности регулирования, экономические и правовые механизмы и институты финансового аудита организаций. К тому же в полной мере нет понимания особенной важности проведения данной деятельности. А именно аудит позволяет оценить разрабатываемую политику компаний, определенные процедуры функционирования фирмы. Потому что зачастую персонал не понимает или попросту не в полной мере реализует поставленные перед ними задачи. К тому же представители руководящих должностей зачастую не всегда имеют достаточное количество инструментов проверки работы персонала. Все это ведет к появлению нежелательных результатов и определенных отклонений в деятельности всей структуры компании.

В свете описанных проблем и появляющихся отклонений, компании часто прибегают к использованию услуг внутреннего аудитора, в функционал которого так или иначе входят задачи по управлению фирмой.

На сегодняшний день, проведя анализ деятельности некоторых существующих организаций, можно сказать, что стратегический аудит позволит:

- В условиях многоплановой конкуренции реализовать качественное, целенаправленное и эффективное развитие организации;
- Рассмотреть имеющуюся ресурсную базу, обеспечить ее сохранность, а также развить существующий потенциал компании;
- В сжатые сроки определить существующие угрозы, определить риски деятельности организации и создать условия их предотвращения;
- сформировать адекватную современным постоянно меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде.

Таким образом, главной задачей в практической деятельности внутреннего аудитора на предприятии является установление соответствия реализуемых трудовых аспектов деятельности персонала целям, которые ставятся руководством и выявления отклонений и необходимых корректировок.

На практике целесообразно создать отдельное подразделение внутреннего стратегического аудита, что будет способствовать решению определенных задач:

1. Создание условий эффективного контроля за теми подразделениями организации, которые имеют автономный характер, со стороны административного персонала и совета директоров;
2. Определить существующие резервы организации, а также способы их более эффективного и целенаправленного использования для достижения больших показателей деятельности отдельно взятого подразделения и организации в целом;
3. Осуществлять более точные и грамотные консультационные и рекомендательные функции для служб финансовых, экономических или бухгалтерских отделов.

Для более грамотной практической реализации стратегического аудита на предприятии следует первым делом определить круг вопросов и задач, необходимых для решения, которых будет создаваться данный отдел. Необходимо целенаправленное создание необходимой структуры организации, которая будет отвечать предъявляемым требованиям. Кроме всего, необходимо четкое определение функциональных особенностей будущего подразделения. Важным будет исключение возможности дублирования исполняемых функций иными организациями и структурными подразделениями организации.

Немаловажную роль приобрел стратегический аудит и на государственном уровне. Сегодня именно он является ключевым и неотъемлемым инструментом функционирования многих органов государственной власти.

Так, например, Счетная палата РФ активно внедряет в практику стратегический аудит социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности страны<sup>1</sup>. 21 марта 2012 г. прошла совместная Конференция Счетной палаты Российской Федерации и Всемирного банка на тему «Стратегический аудит в условиях перехода к программному бюджету и контрактной системе», в рамках которой подписан Меморандум о взаимопонимании. Данное соглашение имеет большое значение, он предусматривает необходимость информационного обмена в сфере оценки эффективности и целенаправленности использования национальных ресурсов, а также возможности реформирования и создания новых показателей экономики государства, финансового мониторинга платежной системы, аудита финансовой отчетности и т.д.

Таким образом, можно говорить о том, что стратегический аудит основательно входит в экономическую деятельность как предпринимателей и юридических лиц, так и в функционирование органов государственной власти. Сегодня объясняется его ключевая необходимость и обосновывается значимость использования, которая подтверждается практической деятельностью.

#### **Список использованной литературы:**

1. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2013 году.
2. Васильева М.В. Стратегический аудит в социально-экономическом развитии регионов: от внедрения до концепции // Российское предпринимательство. 2010. № 7. Вып. 2 (115).
3. Замбаев Х.Н. Тенденции развития внешнего государственного финансового контроля в условиях модернизации государственных финансов // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2012 г.). М., 2012.
4. Суглобов А.Е. Использование аудита в борьбе с коррупцией в социальной сфере // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 15.
5. Штефан М.А. Аудит мошенничества: понятие и сущность // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 40 (238).

© Магазова Э.Р., 2017

**УДК 330**

**Магазова Элина Ринатовна**  
Магистр гр. МЭУз-15-01 УГНТУ  
E-mail: elinamer@mail.ru

## **АУДИТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РОССИИ**

### **Аннотация**

Исследуется аудит в системе финансового контроля России. Система государственного финансового контроля в России рассматривается как совокупность субъекта, объекта и средств и методов контроля, взаимодействующих как единое целое в процессе установления желаемых результатов исполнения, измерения состояния объекта контроля, анализа и оценки данных измерения и выработки необходимых корректирующих воздействий. Выделяются проблемы формирования единой системы государственного финансового контроля и направления их устранения.

### **Ключевые слова**

Государственный финансовый контроль, финансовый аудит, принципы аудита, аудит эффективности

<sup>1</sup> Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2013 году.

Постановка проблемы. Потребностью сегодняшнего дня является формирование действенной системы аудита государственного финансового контроля. Сегодня довольно важным и актуальным является вопрос развития и становления целостной системы государственного финансового контроля в России, без решения которого невозможно повысить эффективности производства, конкурентоспособности базовых отраслей национальной экономики, решить проблемы жизнедеятельности государства, снизить уровень теневизации экономики и коррупции. Целью статьи является анализ государственного финансового контроля. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить принципы организации государственного финансового контроля,
- выяснить основные этапы и порядок проведения государственного финансового контроля,
- выявить проблемы реализации государственного финансового контроля в РФ и предложить пути возможного из решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематикой финансового контроля во всех его проявлениях занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как А. Барановский, И. Басанцов, В. Бурцев, Ю. Воронин, В. Двуреченская, М. Гдемидов, В. Дьяченко и др.

Высоко оценивая вклад исследователей в освещение теоретико-методологических основ и практических аспектов организации государственного финансового контроля, однако отметить следует, что на сегодня остается ряд нерешенных проблем в этой сфере. Ключевой из них является проблема функционирования органов государственного финансового контроля на основе системного подхода, который предусматривает прежде всего, поиск путей конструктивного взаимодействия органов контроля различных уровней, законодательное обеспечение их организации и функционирования, единую методологию совместной деятельности, создание единого информационными пространства [2, 54].

Анализируя систему государственного контроля с точки зрения социальной значимости можно выделить такие ее составляющие: элементы, связи, границы и подсистемы: контролирующая и подконтрольная.

Формирование системы комплексного подхода включает в себя набор последовательных аспектов, которые задействованы в процессе выполнения проектов и могут быть использованы в построении системы контроля [6.94]:

- структура системы контроля единая и слаженная, что в свою очередь свидетельствует о распознавании всех источников и получателей данных и о непротиворечивости информации;
- система контроля взаимодействует с получаемыми данными о достигнутых результатах, что позволяет вовремя обнаружить некорректную информацию, возможные отклонения в процессе выполнения работы;
- концепция контроля имеет многоуровневую структуру, каждая ступень которой конкретизирует описание системы, соответствует установленным нормам, в результате чего выполнение нескольких сложных заданий компенсируется выполнением большого количества простых заданий;

Представленная концепция методологических аспектов по формированию системы комплексного контроля, в процессе выполнения проекта нацелена на информативную сторону работы контрольной системы и опускает другие, не менее важные аспекты ее построения и усовершенствования.

Такая система охватывает как нормативно-правовую базу, так и органы, осуществляющие государственный контроль. [6, с. 203].

Однако, в данных определениях искусственно разорвана органическая связь между структурой системы, и ее объектами и субъектами, а также неправомерно отождествляются контролирующие органы и разновидности государственного финансового контроля, а ее обеспечивающие подсистемы сводятся к нормативно-правовой, организационной и методической.

На рисунке 1 представлены требования, предъявляемые к проведению государственного финансового контроля.

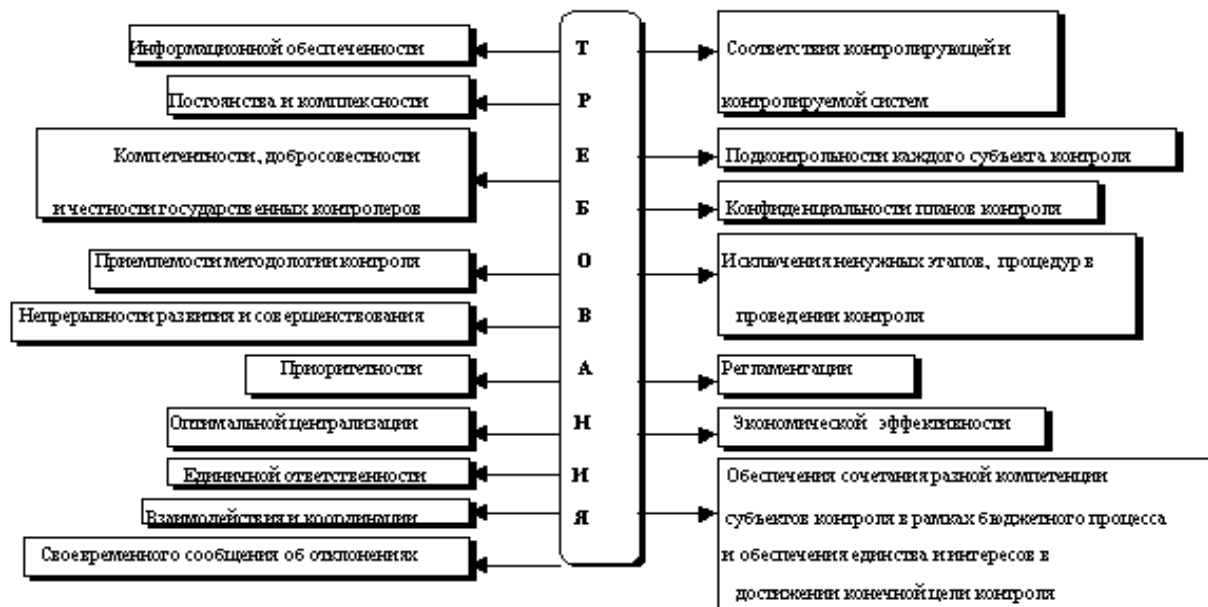


Рисунок 1 – Требования, предъявляемые к проведению государственного финансового контроля

Среди основных принципов финансового контроля, зафиксированных в Лимской декларации, были предусмотрены:

- независимость финансового контроля как неотъемлемого атрибута демократии и обязательного элемента управления финансовыми ресурсами;
- законодательное закрепление независимости органов финансового контроля;
- наличие внутреннего и внешнего контроля как обязательного условия существования финансового контроля;
- гласность и открытость контролирующих органов с обязательным требованием соблюдения коммерческой и иной тайны, защищается законом.

Основная качественная характеристика системы государственного финансового контроля - ее единство, обеспечивается полнотой и непротиворечивость законодательных и других актов, составляющих правовую базу, нацеленностью деятельности всех контролирующих органов на достижение достоверных результатов ревизий и проверок на контролируемых направлениях и участках, применением при осуществлении контрольных мероприятий одинаковых форм и методов контроля [10 с. 15].

Выводы. Подытожив вышеизложенное, система финансового государственного контроля – это единый взаимосвязанный и взаимообусловленный комплекс задач и норм, принципов и правил, объектов и субъектов, методов и средств реализации государственного финансового контроля, рассчитанных для:

- фиксации законности, рациональности, действенности и эффективности использования денежных средств и государственного имущества;
- осуществления денежной, бюджетной, таможенной, заемной, валютной, долговой, инвестиционной, антимонопольной стратегии ценовой политики;
- ведения предпринимательской деятельности;
- осуществления контроля над финансовыми операциями, которые подпадают под определение «теневой экономики»;
- проведения превентивных мер в области предотвращения отмывания прибыли, которая получена незаконным путем, финансировании терроризма;
- разработки и применения, обязательных для их усовершенствования, профилактических и коррекционных мер.

Эта формулировка не совпадает с существующими обозначениями в наличии характера взаимоотношений между элементами системы контроля и целью использования, что дает конкретные

направления для становления системы государственного контроля.

#### Список использованной литературы:

1. А.А. Терехов. Аудит: законодательные решения. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 608 с.
2. Е.Н. Кондрат. Финансовая безопасность России в современном мире. Теоретико-методологические аспекты. – М.: Форум, 2014. – 176 с.
3. А.С. Чумакова. Зарождение и развитие системы городских общественных банков в России, вторая половина XIX - начало XX вв (на материалах Симбирской губернии). – М.: Флинта, 2014. – 208 с.
4. Новое в региональном и муниципальном финансовом контроле. – М.: Библиотечка "Российской Газеты", 2012. – 144 с.
5. Е.Н. Гладковская. Финансы. – М.: Книга по Требованию, 2012. – 320 с.
6. В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров. Финансовый менеджмент. – М.: ИВЭСЭП, Знание, 2014. – 520 с.
7. Ю.М. Воронин. Бюджетная система Российской Федерации. – М.: "ИПК "Коста", 2011. – 864 с.
8. С.П. Глинкина. Приватизация. Концепции. Реализация. Эффективность. – М.: Наука, 2012. – 235 с.
9. Дж. Тобин. Денежная политика и экономический рост. – М.: Либроком, 2014. – 272 с.
10. Финансовое право. – М.: Юрист, 2014. – 600 с.
11. Л.Ф. Шилова, Е.Г. Токмакова, Ю.Н. Руф, Н.В. Зылева. Бухгалтерский финансовый учет. В 2 частях. Часть 1. – М.: Флинта, НОУ ВПО МПСИ, 2011. – 400 с.
12. Государственный финансовый контроль. – М.: Рид Групп, 2012. – 512 с.

© Магазова Э.Р., 2017

УДК 72.025

М.С. Михальченко, студент магистратуры  
БГТУ им. В. Г. Шухова  
г. Белгород, Российская Федерация

### ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ВОПРОСОВ ПРОВЕДЕНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА В МНОГОКВАРТИРНОМ ЖИЛОМ ДОМЕ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА БЕЛГОРОДА

#### Аннотация

В статье рассматриваются практические аспекты решения вопросов проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирном жилом доме на примере города Белгорода.

#### Ключевые слова

Капитальный ремонт, жилой дом, общее имущество.

Рассмотрим практические аспекты решения вопросов проведения капитального ремонта на примере многоквартирного дома расположенного в Белгородской области, город Белгород, Свято-Троицкий бульвар, дом 15. Год постройки 2008, этажность здания 19 этажей, конструкция дома монолитная, общая площадь 29473 м<sup>2</sup>.

Фасад дома разрушается, в связи, с чем собственники многоквартирного жилого дома, изъявили желания произвести текущий ремонт фасада. В связи с тем, что целостность конструкции разрушилась, уменьшается жизненный цикл здания, теплоизоляция и эстетический вид. Разрушение проходят 3 стадии: зарождение трещин в местах напряжений и образования различных дефектов; стадия медленного их развития; стадия резкого, необратимого, критического разрушения. Дефекты подразделяются на три категории. Третья категория – дефекты, не снижающие несущую способность конструкций и легко ликвидируемые при ремонте. Вторая категория – возникновению повреждений, снижающих несущую

способность и эксплуатационную надежность зданий. Первая категория - приводящая к аварийному состоянию здания.

Согласно Постановлению Госстроя РФ от 27.09.2003 г. №170 «Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда» п.4.2.3. «Отделка фасада» (4.2.3.2. С появлением на фасадах зданий отслоений и разрушений облицовочных слоев необходимо: отслоившуюся от поверхности стены штукатурку отбить сразу же после обнаружения отслоения; поврежденные места на фасаде восстановить с заменой всех дефектных архитектурных деталей или их реставрацией).

С каждым днем, неделей и сезоном года разрушения становятся все больше и больше, а значит повлекут за собой больше последствий и затрат.

Собственники заключили договор с «Товариществом собственников жилья Свято-Троицкий бульвар 15» на обслуживание этого дома. Организация «ТСЖ Свято-Троицкий бульвар 15» работает на основании устава от 18.09.2013 г. протокол №3. В котором указаны обязательства и собственников и товарищества. При заключении собственниками договора с ТСЖ, ТСЖ берет на себя обязанности финансирования капитального ремонта и текущего ремонта если такой необходим.

Так как собственники заключили договор с «ТСЖ Свято-Троицкий 15» на обслуживания этого дома и ежемесячно с квартплатой делают взнос, на специальный счет, то финансирует ремонт эта компания за счет средств накопившихся на специальном счете. Путем перечисления денежных средств со специального счета, на специальный счет регионального оператора.

В соответствии с Законом Белгородской области о создании системы финансирования капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Белгородской области был принят Белгородской областной думой 24 января 2013 г. (Статья 2 пункт 3. Финансирование капитального ремонта обеспечивает региональный оператор общего имущества в многоквартирном доме, собственники помещений в котором формируют фонд капитального ремонта на счёте, счетах регионального оператора или на специальном счёте, владельцем которого является региональный оператор).

Проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме осуществляется на основании решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме (см. рис.1).

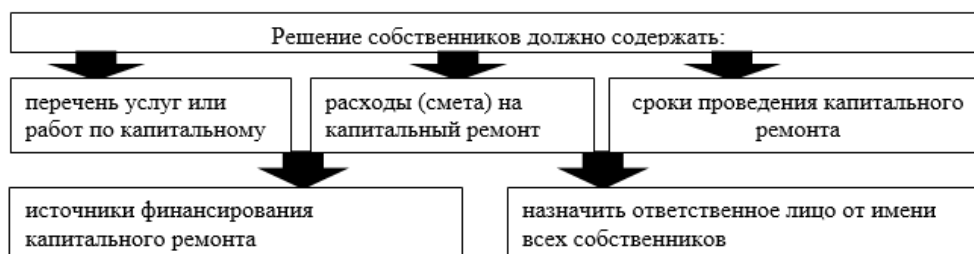


Рисунок 1 – Содержание решения собственников о капитальном ремонте

В случае если ТСЖ не проводит ремонт в течении установленного срока или же вообще отказывается его проводить. В течение одного месяца со дня получения соответствующего уведомления принимает решение о формировании фонда капитального ремонта на счете регионального оператора (см. рис.2).

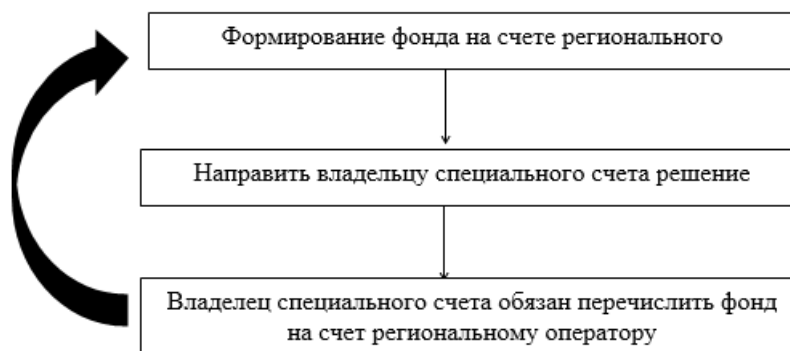


Рисунок 2 – Формирование фонда финансирования капитального ремонта

В случае, отказа или несогласия владельца специального счета о перечисление денежных средства, находящиеся на специальном счете, на счет регионального оператора в срок, установленный настоящей частью, региональный оператор, ответственное лицо или же любой собственник вправе обратиться в суд с заявлением о взыскании средств, находящихся на специальном счете, с перечислением их на счет регионального оператора.

Таким образом, ремонт фасада должен быть произведен в любом случае, при принятии решения о ремонте фасада на собрании собственников данного дома.

#### **Список использованной литературы:**

1. Костин С.М., Абакумов Р.Г. Положительный опыт воспроизводства в форме реконструкции с пристройкой объектов гражданской недвижимости в городе Белгороде // Инновационная наука. 2016. № 9 (21). С. 351-353.
2. Маликова Е.В., Абакумов Р.Г. Экономическая целесообразность реконструкции с надстройкой и обстройкой жилых многоквартирных домов// Инновационная наука. 2016. № 8-1. С. 80-82.
3. Буток О.В., Абакумов Р.Г. Правовые аспекты развития Белгородской агломерации// Инновационная наука. 2016. № 6-3. С. 146-148.
4. Бобылева Е.В., Абакумов Р.Г. Эффективность реконструкции городской застройки в городе Белгороде // Инновационная наука. 2016. № 5-3 (17). С. 197-199.
5. Буравлева А.Ф., Клипина Н.А., Абакумов Р.Г. К вопросу о расходах на эксплуатацию зданий и сооружений //Инновационная наука. 2016. № 12-1. С. 38-40.
6. Маркова А.А., Абакумов Р.Г. К вопросу о разработке концептуальных подходов анализа при управлении жилищным строительством и развитием инфраструктуры в регионе // Инновационная наука. 2016. № 12-1. С. 142-144

© Михальченко М.С., 2017

**УДК 338.51**

**Р.А. Мусин**

студент 4 курса архитектурно-строительного факультета  
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Научный руководитель: **Е.В. Кузнецова**

к.т.н., доцент ЭНГП

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

## **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЕГО ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ**

### **Аннотация**

В данной статье анализируется механизм ценовой политики. Рассмотрена система ценообразования в других странах. Выявлена и обоснована необходимость реализации программы «400 дней». На основе изучения ценовой политики, установлено что реализация этой программы создаст равные условия в ценообразовании при строительстве топливно-энергетических комплексов и других промышленных и общественных зданий.

### **Ключевые слова**

Ценовая политика, ценообразование, ценовая стратегия.

Важнейшая часть управления рыночной экономикой - ценовая политика государства. Ценовая политика — механизм установления цен на товары и услуги. На уровне предприятия целью является возможность получить максимальную прибыль при продаже произведенной продукции. Разумная ценовая



стратегия и тактика - главный компонент успешной деятельности любого коммерческого предприятия в высококонкурентных условиях рыночной экономики.

Существует два основных вида систем ценообразования: рыночное ценообразование взаимодействием спроса и предложения и централизованное на основе определения цен государственными органами. В рыночной системе окончательная цена формируется на рынке, а в централизованной системе определяются на этапе планирования иногда до выхода продукции. Из этого и следует преобладание затратного метода ценообразования, который подвергался критике еще в условиях плановой экономики[1].

Государственные органы в зависимости от сложившейся ситуации регулируют цены на ограниченный круг товаров и услуг. Это позволяет государству с помощью цен определять и реализовывать цели и приоритеты экономического развития.

Рассмотрим систему воздействия государства на ценообразование в развитых капиталистических странах. В экономически развитых странах государством контролируется до 50% продукции. В европейских странах государство принимает широкое участие в регулировании цен. Например, в Австрии Парламент устанавливает почтовые, телефонные и железнодорожные тарифы, Министерство финансов — на спиртные напитки, а Министерство экономики имеет право вводить регулирование цен на срок до 6 месяцев на любой товар или вид услуг.

В Бельгии верхний предел цен на товары и услуги фиксируется нормативным актом, выпускаемый Министерством по делам экономики после согласования с Комитетом по регулированию цен.

В Норвегии в соответствии с законом «О контроле за ценами, прибылью и ограничением конкуренции», вопросами ценообразования занимаются специальные органы: Совет по ценам, Direktorat по ценам и Государственная инспекция по ценам. Они определяют максимальные и минимальные уровни цен, устанавливают порядок исчисления скидок и надбавок.

В Германии главный принцип ценообразования состоит в том, что государство регламентирует не производителей, а посредников. Компании-производители устанавливают цены по собственному усмотрению, а вот размеры торговых наценок прописываются Министерством экономики страны[4].

Таким образом, государство в развитых странах не устраняет контроль за ценообразованием на внутреннем рынке, а решает эти задачи разнообразными методами.

Для оптимизации ценообразования в РФ в настоящее время осуществляется попытка реализации программы «400 дней», которая предполагает создание новых экономических подходов к системе ценообразования в строительстве, реализация которых в дальнейшем обеспечит самостоятельное развитие системы. Идеология реформы возникла с выходом Приказа Министерства регионального развития России от 11.04.2008 г. № 44, утверждающего «Порядок разработки и утверждения нормативов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере градостроительной деятельности». Реформа ценообразования длится достаточно долгий период времени, при этом нормативная база ссылается на устаревшие СНиПы.

Сама программа уже по названию предполагает создание цивилизованного, корректного, научно обоснованного, инновационного ценообразования в определенный срок[2].

Представим этапы этой программы:

Начальный этап, 2016 год в который входит: определение круга заинтересованных участников, определение проблем, постановка задач, расчет стоимости мероприятий по реформированию, разработка правовой, технологической, информационной платформы и запуск модернизации системы, а также ознакомление общества с программой через средства массовой информации, разъяснение целей и выгод от ее реализации.

Следующий этап, 2017 год подразумевает утверждение в установленном порядке результатов работ по модернизации системы, внедрение основных инструментов управления и сервисных продуктов в инвестиционный и строительные процессы, обеспечение централизованного управления стоимостью инвестиции в строительстве.

Заключительным этапом реализации программы является полномасштабная промышленная эксплуатация основных инструментов и сервисов программы, переход к осуществлению основной деятельности в открытой информационной среде, централизация управления ценообразованием в строительстве, с учетом региональных и отраслевых особенностей. Этот период охватывает 2018-2020 годы.

Данная модель реформирования диктуется практической необходимостью создания реальной ценовой политики. Это направление учитывает широкий спектр интересов и возможностей, касающихся особенностей регионов России[3].

Благодаря реализации программы «400 дней» удастся определить актуальную цену объектов строительства и создать равные условия в ценообразовании при строительстве топливно-энергетических комплексов и других промышленных и общественных зданий.

#### Список использованной литературы:

1. Приказ Министерства регионального развития РФ от 11.04.2008 № 44 «Порядок разработки и утверждения нормативов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере градостроительной деятельности»;
2. О Резолюции Всероссийского совещания региональных органов по ценообразованию в строительстве, состоявшегося в г. Москве 5-6 июля 2012 г.
3. Кузнецова, Е.В. Концептуальные основы инжиниринга качества /А. А. Шаймарданова, А. С., Болгова // Современные тенденции в экономике и финансах Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской заочной научно-практической интернет-конференции.-2014.-С.109-111
4. Кузнецова, Е.В. Управленческие решения по оптимизации общественного транспорта в городе Уфа / А. С. Болгова, А. И. Федотов // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции.-2016.-С.158-161.
5. Экономическая эффективность технологии укрепления грунтов «ant» Круподерова О.Л., Кузнецова Е.В.//Сборник: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 62-65
6. Проблемы проведения тендеров в дорожном строительстве на современном этапе Болгова А.С., Кузнецова Е.В., Мухамедьяров А.А. //Сборник: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 194-195.
7. Снижение расчетной скорости движения, как способ сокращения затрат на строительство автомобильных дорог в условиях ограниченного финансирования Мулюков М.Ю., Болгова А.С., Кузнецова Е.В.// Сборник: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 223-224.
8. <http://economy-lib.com/innovatsii-tsenoobrazovaniya-kak-metod-povysheniya-effektivnosti-investitsiy#ixzz4Nwc2Gn6r>
9. <http://www.scienceforum.ru/2013/42/2280>

© Мусин Р.А., 2017

УДК 338.46

**Поворознюк А.В.**  
студентка 3 курса ДГТУ,  
г. Ростов-на-Дону, РФ  
**Козлова Елена Ивановна**  
канд. экон. наук, доцент ДГТУ,  
г. Ростов-на-Дону, РФ  
E-mail:rudenk-aljona@rambler.ru

## ВЛИЯНИЕ МИКРОСРЕДЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### Аннотация

Данная статья рассматривает роль и влияние факторов, которые относятся к среде гостиничного предприятия, на ее конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Подробно анализируется структура среды организации, а также ее элементы, которые могут выступить в качестве ресурсного источника повышения конкурентоспособности.

### Ключевые слова

Гостиничный бизнес, микросреда организации; повышение конкурентоспособности; элементы микросреды предприятия гостиничного бизнеса.

За последнее время гостиничный бизнес приобрел статус одного из самых прибыльных мировых видов бизнеса. Кроме того, он является структурным компонентом популярной индустрии туризма. Гостиничный бизнес является межотраслевым комплексом социально-бытовой инфраструктуры на данный момент времени, по некоторым экспертным оценкам, обеспечивает десятую часть мирового валового национального продукта (ВНП) и в ближайшие годы может явиться одним из ключевых драйверов мирового развития. [2, 89]

Индустрия гостеприимства на сегодняшний день является одной из ведущих и широко представленных в международном масштабе видов деловой активности. В ней сконцентрирован значительный капитал и есть все предпосылки для дальнейшего устойчивого развития. Несмотря на то, что в мировой практике гостиничный бизнес считается одним из наиболее капиталоемких и рискованных видов деятельности, привлекает внимание инвестиционного сообщества по ряду причин:

1. Гостиницы зачастую выступают в качестве объекта коммерческой недвижимости и в перспективе имеют более высокую ставку капитализации;

2. Доходы, получаемые от эксплуатации гостиничных комплексов, могут в несколько раз превосходить аналогичные показатели по другим секторам коммерческой недвижимости;

3. Благодаря комплексному характеру гостиничных услуг и широкому диапазону сопутствующих бизнесов можно гибко управлять доходами, увеличивая выручку от каждого из них, т.е. максимально использовать эффект синергии. [1, 179]

Современный российский гостиничный бизнес в целом стремится повторить классическую схему, которой развиваются все направления коммерческой недвижимости: разработка концепции, привлечение средств, строительство, эксплуатация или дальнейшая продажа. В индустрии гостеприимства такая система пока находится на стадии становления, что, с одной стороны, обескураживает часть инвесторов, привыкших к большей определенности, а с другой - наличие не заполненных до сих пор ниш предоставляет широкие возможности для развития. И этому есть реальные подтверждения.

Текущий совокупный объем гостиничного рынка России на 2016 год составляет не менее 17 млн. кв. м, из которых современным требованиям соответствует не более 30%. Все остальное требует комплексной реконструкции или замены. Это обстоятельство имеет под собой материальную основу - почти пятая часть всего номерного фонда гостиниц России не имеет необходимых удобств. В этой связи в условиях дальнейшего стабильного функционирования экономики рынок гостиничной недвижимости ожидает многократный рост. С одной стороны, этому способствует поступательное развитие промышленности сырьевого сектора, обеспечивающее наличие свободных финансов, с другой - есть рынок с большим потенциалом, в формирование которого эти средства можно было бы вложить.

Если рассматривать организацию как некую систему, то наряду с такими ее свойствами, открытость, реальность, сложность, целостность, полиструктурность, изменчивость, иерархичность можно выделить то, что организация – это еще и «живущая» система. Организация имеет свои входы и выходы. Внутри нее происходит трансформация входов в выходы. Она имеет свои границы, а также живет в окружающей ее среде, которая влияет на нее, как извне, так и внутри. Для успешного хозяйствования управления в гостиничном бизнесе необходимо учитывать влияние факторов внешней и внутренней среды организации. Вместе с тем, динамичное развитие рынка гостиничных услуг, повышение уровня неопределенности внешней среды обуславливают необходимость исследования процессов микросреды в гостиничном бизнесе.

На сегодняшний день понятие конкурентоспособности гостиничного предприятия означает такую

относительную характеристику, которая выражает отличия развития этого конкретного предприятия от развития конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Рынок гостиничных услуг по своей структуре он разбит на сегменты и внутри каждого такого сегмента происходит жесткая конкуренция. В этой связи для поддержания лидирующей позиции следует непрерывно и активно развиваться, выискивая новые ресурсы. [5,с.124] Поскольку конкурентоспособность – это ключ к рыночному успеху товара и его производителя, а решение проблемы конкурентоспособности – самая сложная задача, в деятельности любого предприятий гостиничного хозяйства, которая требует согласованной, целенаправленной работы всех подразделений. Особым направлением деятельности предприятий гостиничного хозяйства является разработка стратегических подходов к решению этой проблемы.

Одним из ресурсных источников повышения конкурентоспособности для предприятия гостиничного бизнеса является ее микросреда. Так, под ней следует понимать совокупность факторов, на которые руководство предприятия должно воздействовать для того, чтобы устанавливать и поддерживать с клиентами отношения сотрудничества. В такой микросреде можно выделить несколько ключевых элементов:

- руководящая группа предприятия - руководство фирмы, финансовая служба, служба материально-технического снабжения, производственные подразделения, бухгалтерия;
- поставщики – это фирмы и отдельные лица, которые обеспечивают предприятие материальными ресурсами, необходимыми для производства конкретных товаров или услуг;
- маркетинговые посредники – это предприятия, которые помогают в продвижении, сбыте и распространении товаров и услуг организации;
- клиенты – целевая аудитория предприятия гостиничного бизнеса;
- контактная аудитория – это любые группы, проявляющие реальный или потенциальный интерес к гостиничному предприятию или оказывающие влияние на ее способность достигать поставленных целей.

В качестве основных объектов воздействия для повышения конкурентоспособности гостиничного предприятия из элементов микросреды можно выделить поставщиков и руководящую группу.

Внутренняя среда гостиничного предприятия – это ситуационные факторы, которые происходят непосредственно внутри организации. С экономической точки зрения такая информация нужна для определения внутренних возможностей, выявления потенциала, на которые гостиничное предприятие может рассчитывать в конкурентной борьбе для достижения поставленных стратегических целей. Таким образом, комплексный анализ внутренней среды организации позволяет определить цели и задачи, которые преследует организация в процессе своей деятельности. Необходимо отметить, что наравне с процессом производства или оказания услуг предприятие гостиничного комплекса формирует определенную среду существования своим работникам, а также создает определенные социальные условия для их жизнедеятельности.

Комплексный анализ микросреды среды организации проводят по следующим направлениям:

1. Производство: объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции предприятия; обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования, система контроля запасов; наличный парк оборудования и степень его использования и т.п.;
2. Персонал: структура, потенциал, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников;
3. Организация управления: организационная структура, система управления; уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства; фирменная культура; престиж и имидж фирмы; организация системы коммуникаций;
4. Маркетинг: товары, произведенные фирмой, доля на рынке; возможность собирать необходимую информацию о рынках; каналы распределения и сбыта; маркетинговый бюджет и его исполнение; маркетинговые планы и программы; нововведения; имидж, репутация и качество товаров; стимулирование сбыта, реклама, ценообразование;
5. Финансы и учет: финансовая устойчивость и платежеспособность; прибыльность и рентабельность

(по товарам, регионам, каналам сбыта, посредникам); собственные и заемные средства и их соотношение; эффективная система учета, в том числе учета издержек, формирования бюджета, планирования прибыли.[2, 105]

Анализ факторов микросреды позволяет выявить слабые и сильные стороны гостиничного предприятия с обеспечить в будущем его финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

#### **Список использованной литературы:**

1. Агамирова Е.В., Агамирова Е.В. Особенности функционирования рынка туристских и гостиничных услуг в современных условиях экономического развития России // Сервис в России и за рубежом. 2016. №3 (64) С.171-183.
2. Барчуков И. С., Баумгартен Л. В., Башин Ю. Б., Зайцев А. В. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов. Учебное пособие; КноРус - Москва, 2014. - 176 с.
3. Портер М.Ю. Конкуренция. Обновленное и расширенное издание / М.Ю. Портер. – Издательство Вильямс, 2010. – 592 с.
4. Тарасова Т. Н. Проблема управления конкурентоспособностью микропредприятия туризма // СТЭЖ. 2012. №16 С.53-57.
5. Феоктистов И. А. Гостиничный бизнес. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения; ГроссМедиа, РОСБУХ - Москва, 2014. - 224 с.

© Поворознюк А.В., Козлова Е.И., 2017

**УДК 658.8.012.12**

**Помыткина Л.Ю.**

канд.экон.наук, доцент УГЛТУ,  
г.Екатеринбург, РФ  
E-mail: lypomytkina@yandex.ru

**Сапегина С.Г.**

Канд.техн.наук, доцент УГЛТУ,  
г.Екатеринбург, РФ  
E-mail: sapeginasg@yandex.ru

**Щапов А. Д.**

Студент ИАТТС -45, УГЛТУ  
г.Екатеринбург, РФ  
E-mail: artyomtya21@mail.ru

## **АНТИКАФЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

### **Аннотация**

В статье проводится сравнительный анализ предприятий, работающих в сфере организации досуга людей. За свою специфическую направленность данные организации получили название – антикафе. Авторы рассматривают рейтинговую оценку наиболее популярных антикафе г. Екатеринбурга и дают рекомендации по усилению их позиций на рынке.

### **Ключевые слова**

Организация досуга, антикафе, рейтинговая оценка, усиление позиций на рынке.

Масштабное распространение антикафе началось в 2012 году. Антикафе – это место, основное предназначение которого является общение и социальная активность посетителей. Задачей просто кафе является организация питания. Тот и другой вид услуг, как сфера бизнеса, ставят своей целью получение

прибыли.

На ноябрь 2014 года количество когда-либо открытых антикафе оценивается в несколько сотен, они присутствуют в более чем восьми странах мира. Хотя основное количество антикафе находится на территории Российской Федерации, формат широко распространён в странах СНГ и выходит на рынок Европы (Чехия, Словакия, Франция, Германия, Англия) и США.

В силу специфики бизнеса — большая роль управляющих по сравнению с обычными кафе и кофейнями — крупнейшие сети антикафе были построены на основе франшизы.

Крупнейшие сети на территории Российской Федерации:

- Некафе — 22 заведения в РФ и Казахстане;
- Jeffrey'sCoffee/ NewYorkCoffee — 20 заведений в РФ и Украине;
- Циферблат — 11 заведений в Украине, РФ, Словении и Великобритании;
- TimeClud — 4 заведения в РФ. [1]

В Екатеринбурге в настоящее время функционируют 10 антикафе в разных районах города, а именно: Автограф, Коммуникатор, Совушки, Альма-Матер, SmoKing, Турецкий тандыр, New York Coffee, Квадрат, Друзья, Тайм-Аут. Первые четыре антикафе появились раньше остальных, поэтому имеют определенные преимущества и свой контингент посетителей [2].

В антикафе можно провести праздничные мероприятия, организовать семинары, лекции, тренинги, презентации или просто посидеть и поговорить за чашкой кофе или чая. Кроме того, в антикафе предлагают и другие услуги: бесплатный Wi-Fi, парковку, настольные игры, детскую комнату. Все это привлекает клиентов, которые не любят проводить свободное время дома, а стремятся к общению с людьми вне его стен.

Как показали исследования, основной целевой группой антикафе являются молодые люди в возрасте от 15 до 27 лет, коммуникабельные, любящие подобный вид отдыха, располагающие временем и небольшими денежными средствами для посещения антикафе.

Если в кафе, где можно утолить голод, цена визита формируется в зависимости от стоимости заказанных блюд, то в антикафе акцент дается на время (оплата по минутам), а питание отходит на второй-третий план. Допустим, в антикафе «Автограф» оплата проводится следующим образом: первый час – 2 рубля за минуту, второй – 1 рубль в минуту, третий и последующие – бесплатно [3]. В остальных кафе оплата устанавливается по 1 рублю за минуту [4,5,6].

Однако как любой вид услуг, к антикафе предъявляются и чисто атрибутивные показатели услуг, то есть те, которые невозможно оценить в денежном выражении. В качестве последних были выделены следующие: качество обслуживания; приятное времяпровождение; наличие дополнительных услуг; интерьер; наличие инструментария для проведения лекций, презентаций и тренинг-классов; возможность познакомиться с новыми людьми.

В опросе участвовали 216 человек (по 54 человека из каждого рассматриваемого антикафе). Каждому из перечисленных выше показателей придавался вес (от 1 до 10). Балл по каждому показателю, предоставляемому каждым респондентом, оценивался от 1 до 5. В результате рассчитывалась рейтинговая оценка.

Обработка заполненных анкет получила следующий вид (табл.1 и 2).

Таблица 1

Результаты опроса посетителей антикафе г. Екатеринбурга  
(средний балл по результатам опроса)

Показатели	Антикафе			
	Автограф	Коммуникатор	Совушки	Альма-Матер
Качество обслуживания	4,2	4,6	4,4	3,8
Приятное времяпровождение	3,8	4,2	3,9	3,7
Наличие дополнительных услуг	3,3	3,8	4,1	3,7
Интерьер	5	3,6	4,4	4,9
Наличие инструментария для проведения лекций, презентаций и тренинг-классов	4,8	4,4	2,8	4,9
Возможность познакомиться с новыми людьми	3,6	4	4,4	4,8

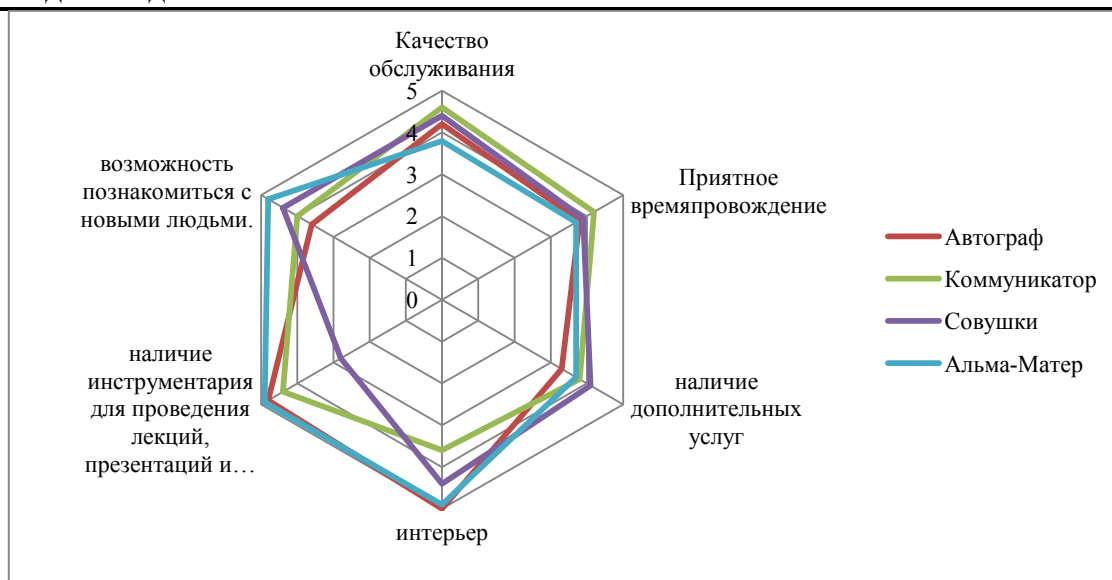


Рисунок 1 – Оценка по среднему баллу атрибутивных показателей услуг посетителями антикафе г. Екатеринбурга

Таблица 2

Результаты опроса посетителей антикафе г. Екатеринбурга (рейтинговая оценка)

Показатели	Вес	Антикафе				Максимум баллов
		Авто-граф	Коммуника-тор	Совуш-ки	Альма-Матер	
Качество обслуживания	7	29,4	<b>32,2</b>	30,8	26,6	35
Приятное времяпровождение	8	30,4	<b>33,6</b>	31,2	29,6	40
Наличие дополнительных услуг	3	9,9	11,4	<b>12,3</b>	11,1	15
Интерьер	4	<b>20</b>	14,4	17,6	19,6	20
Наличие инструментария для проведения лекций, презентаций и тренинг-классов	4	19,2	17,6	11,2	<b>19,6</b>	20
Возможность познакомиться с новыми людьми.	5	18	20	22	<b>24</b>	25
<b>Итого</b>		<b>126,9</b>	<b>129,2</b>	<b>125,1</b>	<b>130,5</b>	<b>155</b>

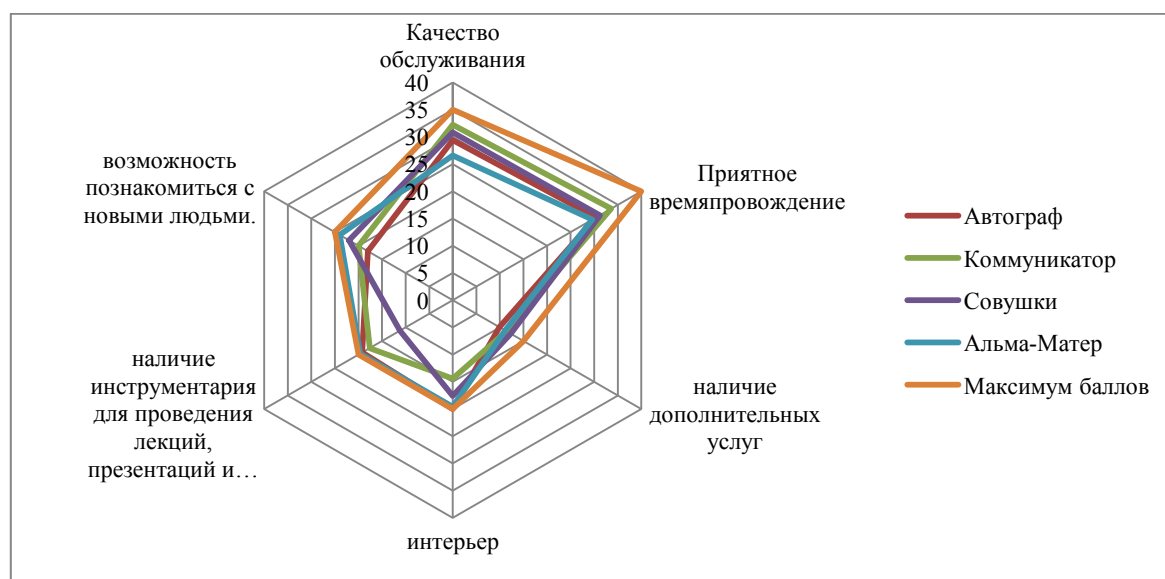


Рисунок 2 – Сравнение рейтинговой оценки атрибутивных показателей услуг с возможным максимальным значением

Как видно из расчетов, все четыре антикафе практически имеют одинаковый рейтинг. Разница между наивысшим (130,5 балл у «Альма-Матер») и наименьшим (125,1 балл у «Совушек») составляет 5,4 балла. Идеальное антикафе (максимум баллов) с точки зрения посетителей могло бы иметь 155 баллов.

Таким образом, «Автографу» не хватает 28,1 баллов до идеала (или 18,1%), «Коммуникатору» - 25,8 баллов (или 16,6%), «Совушкам» - 29,9 баллов (или 19,3%), а «Альма-Матер» - 24,5 баллов (или 15,8%).

Если рассматривать исследуемые антикафе по анализируемым показателям, то: по качеству обслуживания и приятному времяпровождению наивысший результат имеет «Коммуникатор» (32,2 из 35 и 33,6 из 40 соответственно), по наличию дополнительных услуг – «Совушки» (12,3 из 15), по интерьеру – «Автограф» (20 из 20), по наличию инструментария для проведения лекций, презентаций и тренинг-классов, а также по возможности познакомиться с новыми людьми – «Альма-Матер» (19,6 из 20 и 24 из 25 соответственно).

Как видим, каждое антикафе имеет свои «изюминки».

Анализ рынка показывает, что на каждые 250 тысяч населения города рентабельно открытие одного антикафе.

По результатам проведенных исследований, были разработаны блоки, на которые необходимо обратить внимание собственникам антикафе для усиления их позиций на рынке.

Первый блок. Инструменты продвижения и сбора информации для ее последующей обработки, а именно:

- ведение и управление страницами в социальных сетях (Вконтакте, Instagram);
- реклама в группах Вконтакте и Instagram;
- раздача листовок;
- наружная реклама (вывеска);
- размещение постеров в образовательных учреждениях города (ВУЗы, техникумы, колледжи и т.д.);
- купонные скидки и раздача флаеров;
- проведение рекламных акций;
- продажа абонементов.

Так как, основной целевой категорией антикафе являются молодые люди, реклама в социальных сетях должна быть постоянной.

Второй блок. Необходимо грамотно подготовить персонал к встрече гостей. Очень важно при этом придерживаться следующих правил:

- вести себя позитивно, широко использовать систематические приемы и невербальное общение, в том числе мимику и пантомиму;
- показывать заинтересованность в посетителе;
- быть гибким в общении и проявлять желание идти на компромисс;
- быть готовым предложить честный и хороший совет;
- быть уверенным в своей работе и ее результатах;
- уметь найти преимущества, даже когда они недостаточно очевидны для гостя;
- всегда выполнять обещания.

Третий блок. Провести мероприятия по усовершенствованию дизайна (особенно их отличительных черт); разнообразить меню (желательно с учетом своей специфики); обратить внимание на поощрения постоянных посетителей с целью закрепления клиентуры и последующего ее расширения.

Все это очень важно для антикафе, ведь благодаря этому оно будет развиваться и привлекать к себе все больше людей, благодаря чему и прибыль его будет увеличиваться.

#### **Список использованной литературы:**

1. Описание рынка сбыта. Режим доступа: <http://www.beboss.ru/bplans/52-antikafe/3-opisanie-rynka-sbyta> (дата обращения 28.02.2017);
2. Антикафе в Екатеринбурге. Режим доступа: <http://ekb.zoon.ru/restaurants/type/antikafe/> (дата обращения 20.03.2017);
3. Антикафе Автограф. Режим доступа: [http://ekb.zoon.ru/restaurants/antikafe\\_avtograf\\_na\\_ulitse\\_mamina-](http://ekb.zoon.ru/restaurants/antikafe_avtograf_na_ulitse_mamina-)



sibiryaka/ (дата обращения 20.03.2017);

4. Антикафе Коммуникатор. Режим доступа: [http://ekb.zoon.ru/restaurants/kafe-klub\\_kommunikator\\_na\\_ulitse\\_turgeneva/](http://ekb.zoon.ru/restaurants/kafe-klub_kommunikator_na_ulitse_turgeneva/) (дата обращения 21.03.2017);

5. Антикафе Совушки. Режим доступа <https://rulove.ru/place/677> (дата обращения 21.03.2017);

6. Антикафе Альма-Матер. Режим доступа: [https://ekaterinburg.flamp.ru/firm/alma\\_mater\\_antikafe-70000001007416855](https://ekaterinburg.flamp.ru/firm/alma_mater_antikafe-70000001007416855) 9Дата обращения 21.03.2017).

© Помыткина Л.Ю., Сапегина С.Г., Щапов А.Д., 2017

**УДК 338.5(075)**

**Рева З.Я.**, студент 1 курса магистратуры ЗФО, ЭП-141з  
г. Симферополь, Республика Крым, РФ

## **УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены основные положения затрат предприятия, а также управления затратами предприятия. Приведены основные направления по повышению эффективного управления затратами на предприятии.

### **Ключевые слова**

Затраты предприятия, управление затратами на предприятии, хозяйственная деятельность предприятия.

Под затратами следует понимать явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, а под расходами – уменьшение средств предприятия или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с ним часть затрат – расходы.

Термин «доходы» и «расходы» организации, определенные названными положениями, не противоречат Международным стандартам финансовой отчетности, в соответствии с которыми расходы включают убытки и затраты, возникающие в ходе основной деятельности предприятия. Они, как правило, принимают форму оттока или уменьшения актива. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках на основании непосредственной связи между понесенными затратами и поступлениями по определенным статьям дохода. Данный подход называется соответствием расходов и доходов. Таким образом, в бухгалтерской отчетности все доходы должны соотноситься с затратами на их получение, называемыми расходами (принцип соотнесения доходов) [3].

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Применение ресурсов в данном производственном процессе исключает возможность их использования по другому назначению. Например, древесина, используемая в строительном деле, не может быть применена в производстве мебели, спичек и иных товаров. Выбор определенных ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Экономические, или вмененные, издержки любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

Большинства коммерческих предприятий, прежде чем начать свое производство, в качестве основной цели ставят получение прибыли. Прибыль предприятия во многом зависит от цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения.



Рисунок 1.1 – Классификация затрат по экономическим элементам

Под воздействием законов рыночного ценообразования, в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя - она выравнивается автоматически. Другое дело - затраты, формирующие себестоимость продукции.

Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Естественно, чем выше затраты, тем ниже прибыль и наоборот. То есть между этими показателями существует обратная функциональная связь. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом управлении.

Таким образом, основными задачами управления затратами предприятия в практике хозяйственной деятельности являются:

- обоснование затрат предприятия по всем имеющимся направлениям деятельности, а именно: затраты на персонал, затраты на материалы, затраты на содержание оборудования, на продвижение продукции, на услуги вспомогательной деятельности и пр.;
- выявление экономических последствий при определенных отклонениях от разработанного плана и принятие адресных эффективных управленческих решений.

#### Список использованной литература:

1. Гасин Ф.М. Стратегическое управление затратами // Экономические науки. – 2011. - № 9. – с 170-172.
2. Гомонко Э.А., Тарасова Т.С. Управление затратами на предприятии: Учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
3. Карпенко Г.В. Пути совершенствования финансового состояния предприятия [Текст] / Г.В. Карпенко // Экономика и государство. - 2011 - №12. - С.61-62.

**Севрюков Иван Юрьевич**

старший преподаватель кафедры бизнеса в сфере услуг НГУЭУ

г. Новосибирск, РФ

E-mail: ivan.sewruikov@gmail.com

**Размахнина Анастасия Дмитриевна**

бакалавр НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

E-mail: rad1696@mail.ru

**Иванова Мария Игоревна**

бакалавр НГУЭУ, г. Новосибирск, РФ

ivanovamaria\_96@mail.ru

## ОРГАНИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

### Аннотация

Культурно-досуговая деятельность в гостиничной индустрии в настоящее время является одним из главных элементов средств размещения. Поэтому, гостиницы, санатории, курортные предприятия и другие учреждения, стали больше уделять внимания организации досуга и анимационной деятельности.

### Ключевые слова

Санаторно-курортная сфера, формы досуга.

Помимо лечения и восстановления организма, людям, отдыхающим в санаториях, также важна культурно-досуговая деятельность на территории санатория, здравницы. Культурно-досуговая деятельность подразумевает под собой приобщение человека к культуре, выраженной в материальной и духовной форме. В последнее время в организации досуга отдыхающих происходят значительные изменения. Обусловлено это: появлением и внедрением новых технологий в культурно-досуговой деятельности; заимствованием опыта зарубежных курортов; ростом образовательного и культурного уровня населения [3].

При организации и моделировании досуга в санаторно-курортных учреждениях обязательно следует учитывать особенности отдыхающих, то есть их возраст, пол, уровень образования, их интересы, цели и продолжительность пребывания в санатории, социально-психологические особенности отдыхающих и множество других факторов. С каждым годом культурно-досуговой деятельности в данных учреждениях становится все больше, интереснее. От того, насколько правильно будет организован досуг в оздоровительном учреждении, будет зависеть удовлетворение разнообразных потребностей рекреантов.



Рисунок 1– Формы досуговой деятельности в санаторно-курортных учреждениях

Досуг в санаторно-курортных учреждениях представляется в разных формах. Основные формы представлены на рис. 1.

Культурно-досуговая деятельность является одной из наиболее популярных и востребованных форм деятельности в санаторно-курортных учреждениях. Она способна удовлетворить разнообразные потребности на основе получения удовольствия. Поэтому она позволяет снять у рекреантов переутомление, перегрузки, психологические стрессы.

Отличительное качество культурного досуга – это его эмоциональная окрашенность, возможность привнести в каждую форму занятий душевные переживания. Досуговая сфера дает отдыхающему возможность заняться любимым делом, встретиться с интересными людьми, посетить значимые для него места, быть участником важных событий.

Культурно-досуговая деятельность наиболее полно представлена на зарубежных курортах. За рубежом постепенно увеличивается объем свободного времени у населения, а, следовательно, идет процесс качественного увеличения досуговых программ и услуг [2].

В оздоровительных зонах всего мира существует четкое понимание того, что одна из главных ролей принадлежит организации культурного досуга отдыхающих: игровым мероприятиям, активным соревнованиям, различным шоу и праздникам и т.д. [1].

Российские санаторно-курортные учреждения, перенимая опыт других стран, в настоящее время моделируют и организывают свою собственную досуговую программу, стараясь привнести что-то свое, не похожее на программы других стран. Программу разрабатывают в зависимости от количества и контингента отдыхающих, графика питания, графика лечебных процедур, а так же персонала, расположения объекта и др.

Психологическое состояние и настроение, в котором отдыхающий прибывает весь отдых в санатории, является для него одной из главных характеристик того, что отдых прошел успешно. Организовывая сервис и досуг на предприятии, важно понимание того, что полноценный комфорт для рекреанта не обеспечивается исключительно качественным состоянием объекта санаторного размещения. При разработке штатной структуры санатория и анализировании влияния персонала на психологическое состояние отдыхающих, необходимо принять во внимание, что главную роль в создании того или иного психологического климата играет персонал санатория. Именно от их профессиональных и личностных качеств и умения создать у отдыхающих особое настроение, ощущение комфорта и уюта, в конечном счете, зависит, насколько полноценным будет отдых гостей санатория [4].

Организация досуга в оздоровительных учреждениях является одной из главных задач перед специалистами санаторно-курортного дела. Связано это с большим количеством свободного времени у отдыхающих в период нахождения в санаториях. В настоящее время роль досуга для каждого человека огромна, так как в процессе досуга, человек восстанавливает свои силы, познает что-то новое для себя, занимается деятельностью противоположной его повседневной работе и многое другое, что положительно влияет на его эмоциональное, психологическое и физическое состояние.

#### **Список использованной литературы:**

1. Архипов А.Е. Новая парадигма разработки коммуникационного комплекса санаторно-курортного предприятия // *European Social Science Journal*. – 2011. - №3 (6). – С. 336 – 342.
2. Ветитнев А.М. Организация санаторно-курортной деятельности: Учебное пособие / А.М. Ветитнев, Я.А. Войнова – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 272 с.
3. Лучина Н.А., Климова Т.В., Севрюков И.Ю. Рынок услуг России: современные тенденции спроса // Теоретический и практический взгляд на современное состояние науки: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Кемерово: КузГТУ, 2015. – С. 182 – 184.
4. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Имидж как ведущий компонент нематериальных активов санаторно-курортного предприятия // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. – 2011. - №3. – С. 219 – 228.

© Севрюков И.Ю., Размахнина А.Д., Иванова М.И., 2017

**Селин Игорь Владимирович**

канд. эконом. наук, ст. науч. сотрудник института  
экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН  
E-mail: Selin1@iep.kolasc.net.ru

**Селина Ксения Игоревна**

студентка института экономики и управления им. Ярослава Мудрого

## **СЦЕНАРИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ АКТИВОВ СЕВЕРНЫХ КОРПОРАЦИЙ С ПРИМИНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ\***

### **Аннотация**

Рассматриваются факторы, определяющие функционирование ресурсных корпораций северных регионов. Анализируются возможности повышения их капитализации в различных сценариях позиционирования на финансовых рынках. Особое внимание уделено относительно новым, инновационным инструментам, таким, как опционы и фьючерсные контракты. Показана необходимость модернизации такого важного элемента финансового рынка, как Сбербанк.

### **Ключевые слова**

Корпорации, Север, факторы, финансы, рынки, опционы, инструменты.

На тенденции, развития корпораций, впрочем, как и других хозяйствующих субъектов, влияет огромное число факторов, которые с определенной долей условности можно разделить на экзогенные (внешние) и эндогенные (внутренние). К первой группе относятся движущие силы, на которые сама корпорация повлиять не может, или может в крайне незначительной степени. Это, например, динамика соответствующих глобальных рынков (в том числе финансовых), политика государства, поведение основных конкурентов и т.п. К эндогенным факторам можно отнести инновационную политику самой корпорации, эффективность системы управления, интенсивность позиционирования ее на финансовых рынках и т.п. Все они должны по мере возможности учитываться при формировании сценариев развития компаний.

В данной статье внимание уделено такому важному фактору финансового рынка, как опционы. При этом авторы уверены, что корпорациям Севера и Арктики эта сфера важна даже больше, чем объединениям других районов, поскольку при очень высоком уровне стоимости активов (капитализации) они сильнее ощущают динамику движения акций. Отличительная черта этого инструмента в том, что он обладает широкими динамическими возможностями (максимальным плечом 1 к 10), и дает преимущество инвестору как в «короткой» так и «длинной» позициях. Хотелось бы отметить, что опционы, как и фьючерсные контракты не носят логнормальный характер относительно левверидж (плеча). Из таблицы 1 видно, что при росте акции ПАО «Газпром» на 5%, применив левверидж (плечо) инвестор получит процент роста 15%. Применив такой финансовый инструмент, как опцион инвестор может получить и больше и меньше 50%. Важным параметром опциона является коэффициент Дельта. Это отношение изменения стоимости опциона к изменению цены базового актива. Дельта показывает, насколько изменится стоимость опциона, если цена базового актива изменится на один пункт. Важным показателем является коэффициент Гамма. Гамма- это ускорение дельты (ускорение изменения цены) по мере изменения базового актива. Гамма измеряет скорость, с которой изменяется Дельта при изменении цены на один пункт [1].

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке программ фундаментальных исследований Президиума РАН № 13 «Пространственное развитие России в XXI веке: природа, общество и их взаимодействие» и № 10 «Анализ и прогноз долгосрочных тенденций научного и технологического развития: Россия и мир».

Зависимость прибыли инвестора от применения финансовых инструментов.

Наименование ценной бумаги	Возможная прибыль инвестора (%)
Акция ПАО «Газпром»	5 %
Лeverидж (плечо) на акцию ПАО «Газпром»	15%
Фьючерсный контракт на акцию ПАО «Газпром»	30%
Опцион на акцию ПАО «Газпром»	50%

В определенной мере показанные инструменты можно считать инновационными, поскольку их применяют далеко не все компании. Корпорации, использующие все возможные виды ценных бумаг (производных) более привлекательны для инвесторов. Лeverидж (плечо) дает возможность инвестору приобрести в три раза больше акций от имеющийся суммы (корпорация кредитует инвестора). Отметим еще фьючерсный контракт - это стандартизированное соглашение, подразумевающее покупку (продажу) базового актива, по определенной цене в определенное время в будущем (стандартное плечо 1 к 6). Опцион - это право купить, либо продать базовый актив в определенном количестве и по определенной фиксированной цене исполнения в любой момент в течение определенного срока. Опцион который дает право купить называется «кол» опцион, а который дает право продать «пут» опцион. Инвестор покупает «кол» опцион когда ожидает, что рынок пойдет вверх, «пут» опцион когда предполагают снижение.

Как видно из табл.2, большинство северных корпораций применяют все или большинство инновационных инструментов. Тем самым они увеличивают свою капитализацию (ПАО «Газпром», ПАО ГМК «Норильский никель», ПАО «Лукойл») и ставят другие корпорации (ОАО «Еврохим», ОАО «Фос Агро», ПАО «Алроса») в менее привлекательные условия.

Таблица 2

Корпорации и формируемые ими финансовые инструменты [2].

Наименование корпорации	Лeverидж	Фьючерсный контракт	Опцион
ПАО «Газпром»	да	да	да
ПАО ГМК «Норильский никель»	да	да	да
ОАО НК «Роснефть»	да	да	нет
ПАО «Северсталь»	да	да	нет
ОАО «Еврохим»	нет	нет	нет
ОАО «Фос Агро»	нет	нет	нет
ПАО «Алроса»	нет	нет	нет
ПАО «Лукойл»	да	да	да

Возникает вопрос, почему одни используют те или иные инструменты, другие нет. Однозначного ответа не существует. Но для деривативов на фондовом рынке необходимо увеличивать количество активов на бирже, а это в определенных случаях повышает риск поглощения одной корпорации другой корпорацией.

Тем не менее в режиме активного сценария считается, что корпорации будут вынуждены применять производные (деривативы), то есть идти на определенный риск, или они сильно будут терять в капитализации.

Количество активов, необходимое на фондовом рынке, регламентируется приказом ФСФР РФ от 16.03.2005 N 05-4/пз-н (ред. от 25.01.2007) "Об утверждении Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 20.04.2005 N 6531) и Федеральным законом "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ (действующая редакция, 2016) [3]. Именно оно определяет долю финансовых активов, которая должна быть в свободном обращении при разных сценариях применения инновационных инструментов.

Рассматривая более развитые рынки ценных бумаг (Ньюйоркская биржа, Гонконгская биржа), можно вывести дополнительные условия развития корпораций в отношении их капитализации на рынке. Успешное функционирование финансовых рынков - ключевой фактор достижения высоких темпов экономического роста; недостаточный уровень развития финансовых рынков - одна из причин бедности многих стран мира [4].

На российском рынке ценных бумаг формируются опционы «кол» и «пут» с разной ценой закрытия. На зарубежных рынках присутствует такой вид деривативов как экзотические опционы. Экзотические опционы подразделяются на барьерные, бинарные, оптимальные и средние опционы. По мнению авторов эти типы ценных бумаг в ближайшее время появятся и на российском рынке. По своим условиям они достаточно привлекательны для фондоемких северных корпораций.

В заключении остановимся на одном системно-образующем внутреннем факторе. Касаясь вопросов рынка активов, нельзя не увидеть значительную роль Сбербанка РФ. Сбербанк не предоставляет возможности инвесторам приобретать опционы корпораций, хотя другие банки и финансовые группы это позволяют (банк «Уралсиб», финансовая компания «Финам»). Во время кризиса доверия к таким финансовым институтам падает и Сбербанк в этом случае выглядит намного перспективней. По мнению автора одним из сценариев влияющих на капитализацию активов корпораций работающих в условиях Севера и Арктики будет являться возможность предоставления Сбербанком инвесторам возможности приобретения опционов корпораций.

#### Список использованной литературы:

1. Саймон Вайн Опционы полный курс для профессионалов. //М.: Альпина 2014 г.
2. Перечень видов срочных контрактов. Режим доступа: [http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker\\_service/marketsandservices/derivatives](http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker_service/marketsandservices/derivatives) дата доступа 02.03.2017г.
3. Федеральный закон « О рынке ценных бумаг» .Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_53166/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_53166/) [http://www.consultant.ru/document/Cons\\_doc\\_LAW\\_10148/](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_10148/) Дата доступа 02.03.2017.
3. Фредерик С.Мишкин Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков // М.: Вильямс 2008г.

© Селин И.В., Селина К.И., 2017

УДК 330.352.3

**Селин Игорь Владимирович**

канд. эконом. наук, ст. науч.сотрудник института экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН

E-mail: [Selin1@iep.kolasc.net.ru](mailto:Selin1@iep.kolasc.net.ru)

**Селина Ксения Игоревна**

студентка института экономики и управления им. Ярослава Мудрого

## ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ АКТИВОВ СЕВЕРНЫХ КОРПОРАЦИЙ \*

### Аннотация

Рассмотрены некоторые тенденции и факторы, влияющие на капитализацию северных, ресурсных корпораций Российской Федерации. Основное внимание уделено роли североамериканской валюты как ведущего мирового финансового регулятора. Показано ее влияние на фондообразование и структурирование движущей силы, в свою очередь влияющие на курс доллара. Сделано заключение о противоречивости этих сил и необходимости стабилизации отечественной валюты.

### Ключевые слова

Активы, компании, капитализация, факторы, валюта, доллар, индикаторы, динамика.

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке программ фундаментальных исследований Президиума РАН № 13 «Пространственное развитие России в XXI веке: природа, общество и их взаимодействие» и № 10 «Анализ и прогноз долгосрочных тенденций научного и технологического развития: Россия и мир».

Капитализация активов выступает интегрирующим и результирующим показателем деятельности любой компании. В нем отражается положение на соответствующих рынках, уровень технико-технологического состояния производства, стоимость акций и их доходность, а в конечном счете и их надежность. Это очень актуально для корпораций работающих в условиях Севера и Арктики, так как они находятся в более тяжелых условиях относительно других корпораций. В этой связи на капитализацию влияет очень большое число факторов и, соответственно существует много инструментов ее реализации. С определенной условностью авторы видят их разделение на внешние и внутренние, причем первые доминируют. К ним мы относим, в первую очередь динамику глобальных рынков, политику крупнейших мировых компаний, протекционистские и санкционные меры отдельных государств. В период 2014г.-2017г. очень актуально стал вопрос волатильности стоимости корпораций относительно американской валюты, что показано ниже (табл.1) на примере крупных компаний, ресурсная база которых расположена в основном на российском Севере и в Арктике. Падение цен на нефть и девальвация национальной привело к росту капитализации корпораций (что само по себе достаточно странно). Корреляционный анализ показал, что доминирующее влияние оказала «привязка» фондового рынка к стоимости свободно конвертируемых валют, в первую очередь доллара.

Таблица 1

Динамика некоторых показателей с 12.2014г. по 03.2017г. [1].

ОАО «Роснефть»	ОАО «Сургутнефтегаз»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Газпром»	Нефть марки «Brent»	Доллар США
+23%	+46%	+90%	+12%	-90%	+98%

Однако американская валюта сама по себе достаточно волатильна и подвержена влиянию многих факторов. Необходимо отметить, что макроэкономические индикаторы в США публикуют разные государственные ведомства, контролирующие соответствующие сектора экономики, а также частные компании и университеты.

В приведенной ниже таблице (табл. 2) дана краткая характеристика влияния основных макроэкономических показателей (в случае их роста) на доллар США. В случае снижения этих показателей реакция рынка будет противоположной. Очень важное замечание к таблице: фактическая реакция рынка на значение и динамику макроэкономического индикатора может отличаться от данной в таблице вследствие множественности возможных интерпретаций. [2].

Например, рост ВВП одновременно может способствовать росту процентных ставок (хорошо для национальной валюты) и усилению инфляции (плохо для валюты), а также ухудшению торгового баланса (через рост доходов населения, что тоже плохо для доллара). Можно привести другой пример. Быстрый рост инфляции может обусловить к увеличению стоимости акций, которые будут покупать инвесторы, чтобы защитить активы от обесценения. Поскольку рынок неоднозначно отзывается на фундаментальные новости, его ожидаемую реакцию всегда следует сверять с фактической, а также с рекомендациями и оценкой известных экономистов. С определенной долей условности можно выделить ряд основных показателей влияющих на доллар, и на наиболее важных из них сделать акцент (табл.2).

Таблица 2

Воздействие роста основных макроэкономических индикаторов на доллар США

Источник	Индикатор	Индикатор (рост показателя)	доллар США
	Ведущие индикаторы		
BEA	GDP	ВВП	рост
BEA	Current account (Balance of payments)	Дефицит текущего счета платежного баланса	снижение
BEA	International trade (Trade balance)	Дефицит торгового баланса	снижение
TCB	Leading indicators index	Индекс ведущих индикаторов	рост
TREAS	Treasury (Federal) budget	Дефицит федерального бюджета	снижение
	Рынок труда		
BLS	Unemployment rate	Уровень безработицы	снижение
BLS	Nonfarm payrolls	Занятость в несельскохозяйственном секторе	рост



BEA	Personal income	Личные доходы	рост
BEA	Personal spending (consumption)	Личные расходы	рост
BLS	Productivity	Производительности труда	рост
BLS	Jobless claims (Initial claims)	Первичные обращения за пособием по безработице	снижение
	Инфляция		
BLS	Consumer price index (CPI)	Индекс потребительских цен	снижение
BLS	Producer price index (PPI)	Индекс промышленных цен	снижение
BEA	GDP deflator	Дефлятор ВВП	снижение
	Недвижимость		
CENSUS	Building permits	Разрешения на строительство	рост
CENSUS	Housing starts	Объем нового жилищного строительства	рост
CENSUS	New home sales	Продажи новых домов	рост
CENSUS	Construction spending	Затраты на строительство	-
CENSUS	Existing home sales	Количество проданных домов на вторичном рынке	рост
	Торговля		
CENSUS	Retail sales	Розничные продажи	рост
CENSUS	Durable goods orders	Заказы на товары длительного пользования	рост
FED	Industrial Production Index	Индекс промышленного производства	рост
FED	Capacity utilization	Коэффициент загрузки производственных мощностей	рост
CENSUS	Factory orders	Заказы промышленности	рост
	Бизнес-климат		
ISM	PMI (Purchasing Managers' Index)	Индекс деловой активности	рост
ISM	Chicago PMI index	Индекс деловой активности Ассоциации менеджеров в Чикаго	рост
TCB	Consumer confidence	Индекс доверия потребителей	рост
UMICH	Michigan consumer sentiment index	Индекс настроения потребителей, Мичиганский университет	рост

Китай, крупнейший мировой держатель валютных резервов, а также ряд других стран не раскрывают их структуру, и они попадают в неидентифицированные резервы. Поэтому мы не можем точно говорить о доле американского доллара и евро в мировых валютных запасах. Однако известно, что в «открытых» резервах удельный вес доллара составляет 60%, а евро — только 20%. Хотя доля экономики США в мировом ВВП приблизительно равна доле Еврозоны и составляет 25%. Так что доллару в качестве мировой резервной валюты выступает важной «движущей силой» всей экономики Соединенных Штатов». Одновременно он существенно влияет на экономику практически всех государств и крупнейших компаний, включая российские, и менять его пока не на что — евро, фунтов стерлингов, швейцарских франков и японских иен все еще недостаточно.

Кроме того, США являются крупнейшим потребителем практически всех видов сырьевых ресурсов. Из всего выше изложенного видно на какой зыбкой и ненадежный «эквивалент ценностей» ориентирована капитализация активов крупных ресурсных корпораций работающих в условиях Севера. Поэтому важнейшей задачей является повышение стабильности отечественной валюты.

#### Список использованной литературы:

1. Индекс ММВБ (Российские фондовые индексы) Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/exchanges/online/rusindex.0/MICEXINDEXCF/intraday?show=intra> Дата доступа 02.03.2017г.
2. Эрик Найман Путь к финансовой свободе// М.: Альпина. 2010г.

© Селин И.В., Селина К.И., 2017

**И.Ю. Сингизов**

К.э.н., доцент

Башкирский государственный университет

**Н.Б. Сингизова**

Башкирская академия государственной службы и управления

при Главе Республики Башкортостан

г. Уфа, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию теоретических, нормативно-правовых, методических и организационных вопросов определения и оценки эффективности деятельности органов государственной власти. Анализ эффективности работы органов власти субъектов Российской Федерации нацелен на принятие на его основе обоснованных управленческих решений, формирование объективных планов регионального социально-экономического развития и осуществление контроля выполнения планов и управленческих решений. В статье рассматриваются нормативно-правовая база и перечень показателей, а также выявляются достоинства и недостатки действующей в настоящее время системы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти регионов – субъектов Российской Федерации.

### **Ключевые слова**

Эффективность. Экономическая эффективность. Социальная эффективность.

Эффективность деятельности. Органы государственной власти. Оценка эффективности.

Перечень показателей. Методика оценки эффективности.

Важнейшей характеристикой любой значимой деятельности (например, производственной, управленческой, научно-исследовательской), а также развития социально-экономической системы любого уровня (предприятия, города, региона, национальной экономики в целом) является эффективность. Под эффективностью понимают, как правило, достижение наилучшего результата с минимальными затратами. При исследовании эффективности авторы часто выделяют экономическую и социальную эффективность, а также социально-экономическую эффективность в целом. При этом возникает вопрос количественной оценки данных видов эффективности.

Если рассматривать экономическую эффективность, то для ее расчета и оценки существуют различные показатели, широко применяемые в практической деятельности. Сюда можно отнести такие индикаторы, как производительность труда, фондоотдача, рентабельность, которые выступают частными показателями экономической эффективности. Так, производительность труда является прямым показателем эффективности использования трудовых ресурсов в производственной деятельности. Данный индикатор может быть рассчитан как на микроэкономическом уровне путем соотношения объема производства продукции к затратам труда, так и на макроуровне как отношение объема валового внутреннего продукта к среднегодовой численности занятых в экономике страны.

Что же касается социальной эффективности, то в данном случае применение универсальной формулы соотношения полученного результата и затрат ограничивает тот факт, что социальный эффект часто не поддается количественной оценке. Если в качестве экономического эффекта может выступать, к примеру, объем произведенной продукции, то социальный эффект на уровне предприятия проявляется, в частности, как улучшение микроклимата в трудовом коллективе, уменьшение текучести кадров, на макроуровне – как снижение уровня безработицы и напряженности на рынке труда, снижение уровня смертности, повышение рождаемости и средней продолжительности жизни населения.

Еще более сложным представляется расчет эффективности деятельности органов государственной

власти. В этом случае также невозможно использовать простую формулу соотношения результата и затрат, поскольку деятельность органов власти направлена на управление многими сферами общественной жизни. Однако целью работы государственных органов в конечном итоге является повышение уровня и качества жизни населения, что, в свою очередь, подразумевает возможность и даже необходимость определения эффективности их деятельности. В связи с этим обратим внимание на деятельность органов государственной власти субъектов Российской Федерации, так как исследование эффективности их работы позволяет провести сравнительный анализ результативности деятельности государственных органов регионов страны.

Так, в статье 26.3.2 Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», введенной Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 258-ФЗ, определено, что, во-первых, Президентом Российской Федерации утверждается перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации; во-вторых, руководитель региона представляет Президенту России доклады о фактически достигнутых и планируемых значениях указанных показателей; в-третьих, в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей предусматривается выделение субъектам Российской Федерации грантов за счет средств федерального бюджета [1].

Таким образом, для определения эффективности деятельности органов государственной власти субъектов Федерации должны быть использованы показатели, которые характеризуют результативность работы региональных государственных органов. Очевидно, что в качестве таких индикаторов выступают показатели социально-экономического развития региона. Рассмотрению подобного рода показателей посвящены работы многих отечественных исследователей, часть из них представлена в наших предыдущих публикациях [4, с. 52–53; 5, с. 25; 6, с. 119–120; 7, с. 28–31; 8, с. 160–161; 9, с. 218; 10, с. 94–95].

Выбор тех или иных показателей, отражающих развитие региональной социально-экономической системы и результаты работы органов государственной власти региона, является достаточно дискуссионным вопросом. На наш взгляд, одним из основных критериев разработки совокупности таких показателей является наличие в ней как экономических, так и социальных индикаторов.

Решение данной проблемы было предложено на федеральном уровне. В целях реализации положений Федерального закона № 184-ФЗ Указом Президента России от 28 июня 2007 г. № 825 (в редакции от 13 мая 2010 г.) «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» был утвержден перечень основных показателей, включавший 48 индикаторов, часть из которых имела свои частные показатели. Однако впоследствии данный документ утратил силу в связи с изданием Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», утвердившего новый перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, включающий по состоянию на сегодняшний день 12 индикаторов [2].

В данный перечень входят 5 показателей развития экономики (такие как: 1) объем инвестиций в основной капитал; 2) оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями; 3) объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации; 4) реальные располагаемые денежные доходы населения; 5) удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда), а также 5 показателей социального развития (сюда относятся: 1) ожидаемая продолжительность жизни при рождении; 2) уровень безработицы в среднем за год; 3) доля обучающихся в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях, занимающихся в одну смену, в общей численности обучающихся в таких организациях; 4) смертность населения (без показателей смертности от внешних причин); 5) доля детей, оставшихся без попечения родителей, – всего, в том числе переданных неродственникам (в приемные семьи, на усыновление (удочерение), под опеку (попечительство), охваченных другими формами семейного устройства (семейные детские дома, патронатные семьи), находящихся в государственных (муниципальных) учреждениях всех типов).

Кроме того, в перечень вошли еще 2 показателя: 1) численность населения, которая является

вспомогательным показателем, используемым для расчета отдельных индикаторов на душу населения в целях обеспечения сопоставимости данных по регионам страны; 2) оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, выступающая результатом опросов населения в целях выявления мнения граждан относительно уровня их удовлетворенности различными аспектами жизнедеятельности, за состояние которых отвечают региональные органы власти.

Необходимо также отметить, что 3 ноября 2012 г. было издано постановление Правительства Российской Федерации № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», утвердившее:

1) перечень индивидуальных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, включающий в настоящее время 44 дополнительных индикатора;

2) методику оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

3) Правила предоставления субъектам Российской Федерации грантов в форме межбюджетных трансфертов в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей по итогам оценки эффективности [3].

Таким образом, проведение оценки эффективности деятельности органов государственной власти регионов – субъектов Российской Федерации основано на официально утвержденных перечнях общих и индивидуальных показателей, информацию по которым представляют Федеральная служба государственной статистики и ряд других государственных органов, а также на действующей методике оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

В целом, рассмотрение теоретических, нормативно-правовых, методических и организационных вопросов исследования эффективности деятельности органов государственной власти позволяет выделить плюсы и минусы сложившейся системы ее оценки.

На наш взгляд, к достоинствам действующей системы оценки эффективности деятельности органов власти субъектов Российской Федерации можно отнести:

1) ограниченный по количеству перечень показателей, позволяющий объективно интерпретировать получаемые результаты;

2) использование в качестве информационной базы официальных данных государственной и ведомственной статистики, обеспечивающее достоверность итогов оценки эффективности деятельности;

3) наличие в перечне общих показателей не только экономических индикаторов, но и показателей социального развития региона, а в перечне индивидуальных показателей – разнообразных индикаторов, объединенных в 10 разделов, что дает возможность охватить в рамках методики различные сферы общественной жизни как объекты государственного управления;

4) комплексность методики, выражающаяся в расчете не только среднегодовых значений используемых показателей, что отражает социально-экономическое положение региона, но и среднегодового темпа роста данных показателей, характеризующего динамику социально-экономического развития региона);

5) обеспечение сопоставимости используемых данных путем:

а) исчисления отдельных абсолютных показателей на душу населения, для чего применяют показатель численности населения региона; б) приведения разнонаправленных показателей к одинаковому виду (в отношении показателей, большее значение которых отражает большую эффективность, и показателей, большее значение которых отражает меньшую эффективность);

в) осуществления нормирования для ряда показателей, то есть приведения стоимостных индикаторов к сопоставимому виду на основе индексного метода (с применением значений коэффициента уровня цен в регионе и индекса бюджетных расходов субъекта Российской Федерации).

К недостаткам системы оценки эффективности деятельности органов власти субъектов Российской Федерации можно отнести следующие положения:

1) в соответствии с действующей методикой из 44 индивидуальных показателей для оценки эффективности отбирают только 2 показателя, что объективно не может обеспечить репрезентативность массива данных из перечня показателей, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 3 ноября 2012 г. № 1142 [3];

2) в методике не обосновано использование тех или иных весовых коэффициентов при проведении промежуточных и итоговых расчетов эффективности;

3) в числе показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации не представлены достаточно важные индикаторы, например, объем валового регионального продукта на душу населения;

4) на официальном сайте Министерства экономического развития Российской Федерации недостаточно информации, касающейся актуальных вопросов проведения и официальных результатов оценки эффективности деятельности органов государственной власти регионов страны.

При этом считаем важным отметить, что в соответствии с пунктом 2 методики оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, утвержденной постановлением Правительства России от 3 ноября 2012 г. № 1142, Министерство экономического развития Российской Федерации по согласованию с заинтересованными федеральными органами власти может вносить в Правительство Российской Федерации предложения по совершенствованию оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [3].

Это свидетельствует о наличии реальных возможностей по улучшению действующей в настоящее время системы оценки эффективности деятельности органов государственной власти.

#### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 42. – Ст. 5005 (ред. от 28 марта 2017 г.).
2. Указ Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 35. – Ст. 4774 (ред. от 16 января 2015 г.).
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 ноября 2012 г. № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 46. – Ст. 6350 (ред. от 26 ноября 2015 г.).
4. Сингизов И. Ю. Информационная база исследования инновационного развития территорий / И. Ю. Сингизов // Перспективы инновационного развития территорий : коллектив. монография / под общ. ред. И. Ю. Карелина. – Уфа : БАГСУ, 2015. – С. 48–55.
5. Сингизов И. Ю. Информационное обеспечение диагностики социально-экономического развития регионов / И. Ю. Сингизов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – № 6. – С. 22–26.
6. Сингизов И. Ю. О системе показателей регионального социально-экономического развития / И. Ю. Сингизов, Н. Б. Сингизова // Современные тенденции развития социально-экономических систем : материалы междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, Женева, 17 декабря 2014 г.) / отв. ред. А. В. Янгиров. – Уфа : РИЦ БашГУ, 2015. – С. 116–122.
7. Сингизов И. Ю. Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления: текущее состояние и пути оптимизации / И. Ю. Сингизов, Н. Б. Сингизова // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2015. – № 6. – С. 26–32.
8. Сингизов И. Ю. Показатели развития региональной социально-экономической системы / И. Ю. Сингизов, Н. Б. Сингизова // 30 лет перестройке: трансформация региональной социально-экономической системы за годы реформ : сб. материалов рос. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. / редкол. И. Ю. Карелин [и др.]. – Уфа : БАГСУ, 2015. – С. 158–162.

9. Сингизов И. Ю. Построение системы показателей социально-экономического положения региона / И. Ю. Сингизов // Инновационная экономика: регион, отрасль, предприятие : сб. материалов рос. науч.-практ. конф. / под общ. ред. Л. С. Валинуровой, О. Б. Казаковой, Н. З. Мазур, В. М. Пушкаревой. – Уфа : БАГСУ, 2012. – С. 216–219.
10. Сингизова Н. Б. К вопросу о структуре экономики региона / Н. Б. Сингизова // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 6. – С. 93–97.

© Сингизов И.Ю., Сингизова Н.Б., 2017

УДК 338.2

Степанова Е.В., студентка 1 курса магистратуры ЗФО, ЭП-141з  
г. Симферополь, Республика Крым  
Российская Федерация

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

### Аннотация

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты понятия оборотных средств предприятия.

### Ключевые слова

Оборотные средства, денежные средства предприятия, заемные оборотные средства предприятия.

Такая экономическая категория как «оборотные средства» играет важную роль в экономической жизни предприятия. Но при этом сами они имеют неоднородную структуру: соотношение собственных и заемных средств в их составе может серьезно влиять на финансовую устойчивость предприятия, возможности его модернизации и инновационного развития.

Каждая организация, осуществляющая хозяйственную деятельность, должна иметь оборотные средства (оборотный капитал), которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Понятие оборотных средств определяется их экономической сущностью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

Оборотные средства – это денежные средства предприятия, обслуживающие воспроизводственный процесс. Они необходимы ввиду разрыва во времени между моментом оплаты приобретенных исходных материалов, сырья, возмещением затрат на превращение их в готовый продукт и временем получения от потребителей выручки за соответствующую продукцию. Оборотные средства состоят из оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные фонды представляют собой производственные материальные запасы, незавершенное производство с малоценными и быстроизнашивающимися предметами и расходы будущих периодов, т.е. это предметы труда в виде производственных запасов и на разных стадиях переработки в процессе производства. фонды обращения функционируют в сфере обращения и состоят из остатков готовой продукции на складе предприятия; отгруженной, но не оплаченной покупателями продукции; денежных средств в расчетах, на расчетном счете, в кассе, на аккредитивах. Величина производственных запасов, незавершенного производства и некоторых других видов оборотных средств, необходимых предприятию для обеспечения нормального бесперебойного хода производства, может быть рассчитана заранее. Это – нормируемые оборотные средства. Остальная часть относится к ненормируемым оборотным средствам. На основании расчета нормируемых оборотных средств определяется размер собственных оборотных средств, которыми постоянно должно обладать предприятие. При этом учитываются (вычитаются) устойчивые пассивы, складывающиеся из средних сумм задолженности предприятия по выплате заработной платы своим

работникам, резерва для оплаты отпусков и для иных выплат из фондов, образуемых постоянно, а расходующихся позже.

Заемные оборотные средства – это часть оборотных средств предприятия, формирующаяся за счет возвратных краткосрочных (до 1 года) ссуд (кредитов) банка. Кредиты выдаются предприятию под реальные материальные ценности (запасы и остатки сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции) и под денежные расчетные документы. ипотечный кредит выдается под залог недвижимого имущества (здания, сооружения). Кредиторская задолженность представляет собой временно не погашенную задолженность поставщикам, а прочие источники - временно свободные целевые денежные фонды, привлеченные средства.

Таким образом, можно резюмировать наше небольшое исследование по оборотным средствам предприятия. За счет собственных оборотных средств предприятия возмещают постоянную потребность в деньгах, а за счет заемных - часть постоянной и временную, повышенную по различным причинам потребность. В случае необходимости расширения масштабов производства новые, увеличивающиеся потребности предприятия в средствах удовлетворяются (в зависимости от организационно-правовой формы предприятия) за счет новых вкладов граждан, юридических лиц, бюджетов органов власти

#### Список использованной литература:

1. Лехтянская Л.В. Оборотные средства и модернизация производства // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 42-46. — URL: <http://bgscience.ru/lib/8020/>
2. ВОЛОДИН АНАТОЛИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ Оборотные средства и финансовое состояние предприятий // Вестник ГУУ. 2015. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/oborotnye-sredstva-i-finansovoe-sostoyanie-predpriyatij> (дата обращения: 10.04.2017). Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/oborotnye-sredstva-i-finansovoe-sostoyanie-predpriyatij#ixzz4ds06RBMU>
3. Пешкова Елена Петровна, Мамбетова Александра Александровна Влияние структуры оборотных средств на показатели финансового состояния организации // Вестник ТИУиЭ. 2013. №2 (18). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-struktury-oborotnyh-sredstv-na-pokazateli-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii> (дата обращения: 10.04.2017). Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-struktury-oborotnyh-sredstv-na-pokazateli-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii#ixzz4ds0LpubH>

© Степанова Е.В., 2017

УДК 336.645.1

**Трушина Ирина Александровна**

Аспирант кафедры Финансовых рынков и банковского дела.

Уральский государственный экономический университет,

г.Екатеринбург, РФ.

E-mail: [p.irina.a1990@mail.ru](mailto:p.irina.a1990@mail.ru)

## ИЗУЧЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

### Аннотация

В данной статье рассмотрены теоретические аспекты типов, схем, видов и методов проектного финансирования. В процессе исследования были проанализированы преимущества государственно-частного партнерства. На основе изученных теоретических основ была предложена авторская классификация проектного финансирования, сформированная по четырем самостоятельным признакам, способствующая отражению формирования оптимальных схем финансирования в целях обеспечения максимальной

доходности и минимизации проектных рисков.

#### Ключевые слова

Проектное финансирование, регресс, BOO, BOT, BOOT, ROT, финансирование, государственно-частное партнерство.

Формирование рынка проектного финансирования осуществляется путем анализа инновационных предложений и за счет определения предложений инвестиционных ресурсов, которые могут быть привлечены к реализации проекта, и объема уже привлеченных инвестиций, на конкретных условиях, определенными методами и формами проектного финансирования. В банковской практике при организации реализации крупномасштабных инвестиционных проектов методом проектного финансирования в зависимости от принимаемой кредитором доли риска принято выделять следующие типы проектного финансирования: с полным регрессом на заемщика, без права регресса на заемщика и проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика [4, с.19]. Категория регресс означает оборотное требование о возмещении предоставленной в заем суммы, предъявляемое одним субъектом другому [5, с. 33].

а) Проектное финансирование с полным регрессом на заемщика. Наиболее простой тип проектного финансирования, обеспечивающий оперативную мобилизацию необходимых ресурсов для инвестиционного проекта и относительно низкую стоимость привлеченных источников. По своей специфике данный тип приближен к стандартному кредиту, где кредитор не принимает на себя проектные риски, а лишь обеспечивает реализацию проекта заемными ресурсами против гарантий спонсоров проекта, а также сохраняет за собой право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика [1, с.29]. При этом, инициатор (как правило, специально созданная проектная компания) отражает проект на своем балансе и несет полную ответственность за своевременный возврат кредитных средств. Применение данного типа проектного финансирования зачастую используется при:

- реализации проектов, направленных на развитие инфраструктуры;
- предоставлении заемных ресурсов с целью финансирования проектов государственной значимости, являющихся малоприбыльными;
- финансировании не самокупаемых проектов, когда заемщик обладает альтернативными источниками погашения задолженности, а не только доходом, полученным от реализации проекта;
- финансировании некрупных проектов, обладающих наибольшей зависимостью от возможного роста проектных расходов.

б) Проектное финансирование без права регресса на заемщика. Особо рискованный тип проектного финансирования для кредитора за счет их отказа от всех требований в отношении инициаторов проекта. Соответственно, для проектной компании, выступающей заемщиком, этот вид проектного финансирования служит наиболее дорогостоящей формой привлечения средств, поскольку кредитор рассчитывает на компенсацию за высокую степень риска, которую он принимает на себя. При использовании данного типа заемщик не обладает необходимым объемом средств для обеспечения возврата кредитных ресурсов. Предоставление гарантий кредитору по выплате процентов осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом и привлечением его активов. Следовательно, анализируемый тип – это «чистое проектное финансирование». Без права регресса на заемщика могут финансироваться проекты, обладающие высокой рентабельностью и финансовой надежностью, обеспечивающие при реализации проекта конкурентоспособную продукцию. Как правило, это проекты в стратегически важных отраслях экономики. К критериям, в рамках которых кредиторы готовы финансировать проект на высоко рискованных условиях, относятся:

- финансирование проекта происходит при политически стабильном режиме, который частично исключает наступление форс-мажорных обстоятельств, вызванных политическими действиями;
- использование апробированных технологий, необходимых и востребованных на рынке сбыта продукции, что позволит в дальнейшем обеспечить эффективную реализацию произведенного продукта;
- проведение риск-менеджмента с целью сокращения рисков, связанных с функционированием и управлением инвестиционным проектом.



с) Проектное финансирование с ограниченным правом регресса на заемщика. Данный тип считается самым распространенным в практике применения проектного финансирования. Оценивая возможность реализации проекта с ограниченным правом регресса, происходит анализ оптимального распределения всех сопутствующих проектным рискам между участниками в зависимости от стадии реализации проекта в целях снижения уровня риска и отрицательного влияния на реализацию проекта. Так, участники могут принимать на себя именно те риски, которые зависят от их договорных отношений с проектной компанией, которые они могут эффективно оценить, сократить и застраховать. К преимуществам данного типа финансирования относится умеренный объем инвестиций и существенное снижение рисков для заемщика, ввиду их распределения между всеми участниками проектного финансирования. Субъекты, задействованные в таком механизме, могут принимать на себя коммерческие обязательства вместо выставления гарантий. В рамках данного типа проектная компания имеет частичное обеспечение, которое может быть предоставлено спонсорами проекта. Подтипом проектного финансирования с ограниченным правом регресса на заемщика является «финансирование, не затрагивающее баланс организации» [4, с. 21]. Его применение, как правило, оказывает наименьшее влияние на финансовое положение и баланс заемщика, в отличие от рассмотренных ранее типов. Это рождает спрос на такую форму мобилизации капитала, при которой заемщик имеет право предоставить только определенные гарантии и частично заложить свои активы.

Помимо типов проектного финансирования существуют также и различные вариации схем проектного финансирования. В мировой практике применения проектного финансирования используются различные виды схем, к числу наиболее известных относят [2, с.33]:

- Build, Own, Operate (BOO) – финансовый договор, в рамках которого специальная проектная компания соглашается разработать и внедрить проект в целях дальнейшей эксплуатации и принятия в собственность;

- Build, Own, Transfer (BOT) – финансовый договор, в рамках которого его участник соглашается разработать и внедрить проект, после чего получить объект эксплуатации в собственность на длительный период времени и далее передать в собственность другого участника (правительства, корпорации). Стоимость передачи объекта может быть рыночной, фиксированной или нулевой;

- Build, Own, Operate, Transfer (BOOT) – финансовый договор, в рамках которого участник соглашается разработать и внедрить проект, после чего получить его в собственность и управлять им длительный период времени на основе договорных соглашений, и лишь после этого передать объект эксплуатации в собственность другого участника (правительства, корпорации), с правом получения дивидендов. Стоимость передачи объекта может быть рыночной, фиксированной или нулевой;

- Rehabilitate, Own, Transfer (ROT) - финансовый договор, в рамках которого участник приобретает и реконструирует уже созданный объект, после чего получает право собственности на объект и управляет им в течение длительного периода времени, и лишь после этого передает объект в собственность другого участника (правительства, корпорации). Стоимость передачи объекта может быть рыночной, фиксированной или нулевой;

- смешанные схемы проектного финансирования (чаще всего происходит совмещение финансирования с ограниченным регрессом и финансирования под государственные гарантии).

Важно отметить, что главными факторами успешной реализации инвестиционного проекта выступает правильный и обоснованный выбор источников его финансирования на приемлемых условиях привлечения и обеспечения их возврата в дальнейшем. В данной статье выполнен анализ видов проектного финансирования, тесно переплетающихся с выбором методов финансирования, к числу которых относятся: долевой, долговой, лизинг, государственный метод финансирования, а также венчурное и проектное. Ключевыми факторами выбора вида финансирования проекта выступают исключительно особенность самого проекта и специфика деятельности субъекта, принимающего участие в проектом финансировании. Практикой применения проектного финансирования было выработано три ключевых вида проектного финансирования: банковское, корпоративное, форма государственно-частного партнерства [3, с.86]. Банковское финансирование – вид финансирования инвестиционных крупномасштабных проектов, при котором ключевым источником поступления денежных средств выступает заемный капитал или банковский кредит. Проектное финансирование выступает одним из направлений привлечения заемных ресурсов.

Стороне, принимающей заем, данный вид финансирования достаточно удобен и безопасен, поскольку привлечение кредитов не способствует изменению формы контроля над хозяйствующим субъектом. Корпоративное финансирование – осуществляется исключительно собственным капиталом проектной компании, то есть предполагается достаточное наличие объема собственных средств для реализации инвестиционного проекта. Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) возникает тогда, когда бюджетные структуры привлекают капитал частного сектора в целях реализации социально-значимых проектов. Внешэкономбанк трактует данную категорию, как «привлечение органами власти на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору на условиях компенсации затрат, разделения рисков и обязательств». По мнению автора, ГЧП представляет собой отношения государственного и частного секторов на долгосрочной или среднесрочной основе. Такие отношения позволяют распределять проектные риски, применять ресурсы государственного и частного секторов, обеспечивать эффективную реализацию проекта с целью получения запланированных стратегических результатов, а также решать проблему нерезультативности проектов, имеющих общественную значимость. Благодаря использованию данного вида, повышается качество предоставляемых услуг, эффективное использование ресурсов, а также часть рисков, управлением которых занимается государство, перераспределяется на частный сектор, и наоборот, при этом для обеих сторон применения ГЧП несет ряд преимуществ. Достоинства ГЧП представлены в таблице 1.

Таблица 1

## Преимущества ГЧП для государственного и частного секторов

Преимущества государственно-частного партнерства	
Для государственного сектора	Для частного сектора
<ul style="list-style-type: none"> <li>-возможность в наиболее быстрой реализации инвестиционного проекта;</li> <li>-обеспечение положительного социально-экономического эффекта от проекта;</li> <li>-минимизация доли рисков, связанная с разделением проектных рисков с частным сектором;</li> <li>-привлечение частного сектора для строительства инфраструктурно-значимых объектов и его обслуживания;</li> <li>- сокращение расходов бюджетов всех уровней, связанных с эксплуатацией объекта.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-возможность в наиболее быстрой реализации инвестиционного проекта;</li> <li>-содействие государства и обеспечение снижения политических барьеров, в процессе реализации проекта;</li> <li>-предоставление государственных гарантий (например, возврат средств инвесторам в случае неудачной реализации проекта);</li> <li>- минимизация доли рисков, связанная с разделением проектных рисков с государственным сектором;</li> <li>-снижение затрат по строительству и обслуживанию инвестиционного проекта, ввиду распределения всех расходов с государственным сектором.</li> </ul>

Важной особенностью государственно –частного партнерства выступает комплексный анализ и мониторинг экономического эффекта, который может быть получен от реализации проекта на вложенные бюджетные ресурсы.

Рассмотрев и проанализировав типы, методы, схемы и виды проектного финансирования, автором предлагается классифицировать проектное финансирование по четырем самостоятельным признакам (таблица 2).

Таблица 2

## Классификация проектного финансирования

Признак	Содержание признака	Сущность классификатора
В зависимости от используемого метода финансирования инвестиционных проектов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- акционерный (долевой) метод финансирования;</li> <li>- заемный (долговой) метод финансирования;</li> <li>- лизинг;</li> <li>- государственный метод финансирования;</li> <li>- венчурное финансирование;</li> <li>- проектное финансирование.</li> </ul>	отражает используемый способ, на базе которого привлекается необходимый объем финансовых ресурсов для реализации крупномасштабных проектов
По способу отнесения ответственности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проектное финансирование с полным регрессом на заемщика;</li> <li>- проектное финансирование без права регресса на заемщика;</li> <li>- проектное финансирование с ограниченным правом регресса на заемщика.</li> </ul>	отражает соотношение ответственности и формирования требований заемщику о возмещении предоставленного кредита (займа)

По видам субъектов, участвующих в проектном финансировании	- банковское финансирование; - корпоративное финансирование; - государственно-частное финансирование.	отражает специфику деятельности субъекта, принимающего участие в финансировании
По способу организации схемы проектного финансирования	- Build, Own, Operate (BOO); - Build, Own, Transfer (BOT); - Build, Own, Operate, Transfer (BOOT); - Rehabilitate, Own, Transfer (ROT).	отражает формирование оптимальных схем финансирования проектов с точки зрения обеспечения доходности и минимизации рисков

Изучение видов, типов, а также возможных схем финансирования инвестиционных проектов позволило представить авторскую классификацию проектного финансирования по различным признакам и отразить их сущность. Ввиду отсутствия на сегодняшний день четко представленной классификации проектного финансирования, авторское видение позволяет формировать множество комбинаций внешнего и внутреннего, долевого, долгового или венчурного финансирования крупномасштабных проектов с использованием различных схем гарантий и организационных структур. Помимо этого, выявленная сущность классификационного признака способствует своевременному анализу слабых сторон проекта, а также отражению формирования оптимальных схем финансирования в целях обеспечения максимальной доходности и минимизации проектных рисков, что при дальнейшем исследовании будет благоприятно способствовать эффективному анализу конкретного проекта на базе изученного материала.

#### Список использованной литературы:

1. Лебедев, П. Проектное финансирование / П. Лебедев, М. Чучкевич // Директор. – 2002. – № 9.
2. Лысова Н.А. Проектное финансирование Учебное пособие Владивосток: Дальрыбвтуз, 2001.
3. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2012.
4. Смирнов А.Л. Проектное финансирование: инструменты и технологии. М.: МАКС Пресс, 2013.
5. Сурков Г.И. "Применение проектного финансирования в международных программах инвестиций". Серия "Экономика, организация и управление производством в газовой промышленности". -М.: ООО "ИРЦ Газпром", 2000г.

© Трушина И.А., 2017

УДК 657.1

Д.В. Урусова, студент

АНО ВО «Институт менеджмента, экономики и инноваций»

г. Москва, РФ

## ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ КОМПАНИЙ И КОРПОРАТИВНЫЙ УЧЕТ

### Аннотация

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты раскрытия информации в системе корпоративного учета.

### Ключевые слова

Транспарентность, корпорация, корпоративный учет.

D.V. Urusova, student

Institute of Management, Economics and Innovation

## TRANSPARENCY OF COMPANIES AND CORPORATE ACCOUNTING

### Abstract

The article considers theoretical and practical aspects of information disclosure in the corporate accounting system.

В современной корпоративной практике основами объединения собственности и слияния капитала в Российской Федерации становятся корпоративные структуры – крупные организации, учредители которых объединили свои возможности и создали систему хозяйствования для получения прибыли. Развитие корпоративного учета российских компаний в рыночной экономике осуществляется достаточно сложно, так как на него влияют и международные стандарты, и внутренние институциональные механизмы. Изучение прозрачности компаний в системе корпоративного учета является чрезвычайно актуальным и имеет высокую степень практической значимости. Раскрывая тему, нацеленную на исследование роли и места прозрачности компаний в системе корпоративного учета, прежде всего, сформулируем определение самой корпорации.

В российском гражданском законодательстве долгое время корпорация не выделялась как отдельная организационная структура. Однако, в связи с введением изменений в 4 главу Гражданского кодекса, выделена эта категория. Так, юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями) [1]. Корпорация – это объединение предпринимателей, которое выступает в форме акционерных обществ и сплоченных групп, которые сформировались в результате внутриведомственного и межведомственного перемещения капитала. Современные исследователи выделяют различные классификационные признаки корпораций [2, 3]. К таким признакам можно отнести: добровольную консолидацию юридических и физических лиц для реализации предпринимательской деятельности; широкий масштаб видов деятельности; наличие штата профессиональных управленцев и др. Все эти элементы требуют особой системы учета.

Одним из важнейших элементов корпоративной практики является корпоративный учет – система сбора, обобщения, анализа и предоставления экономической информации. В современной науке исследование систем различного рода проводится с помощью системного подхода, в основе которого лежит выявление многообразных типов связей в объектах системы и сведение их в единую теоретическую картину. Корпоративный учет выступает эффективным инструментом корпоративного контроля, способствующим внедрению передовой практики корпоративного управления, осуществляемой за счет повышения результативности деятельности совета директоров компании, решения агентской проблемы и др. [4, 5]. С одной стороны, он является неотделимым элементом корпоративного менеджмента, с другой – отдельный вид бухгалтерского учета. Информация, получаемая из корпоративного учета необходима для формирования корпоративной отчетности – системы отчетов, решающих следующие задачи: идентификация информации и ее подразделение по интересам пользователей; организация рационального выбора нужной информации из внешних источников; создание различных методов создания и раскрытия информации по каждому объекту учета; выявление и идентификация рисков. Корпоративный учет является важнейшим условием реализации эффективной налогово-бюджетной политики, способствующей поддержке отечественного товаропроизводителя [6, 7].

Таким образом, главным свойством отчетности становится ее прозрачность, открытость, доступность, позволяющая заинтересованным пользователям формировать мнение о финансовой деятельности корпорации, о реализуемом имидже компании, об её бизнес-этике [8]. Учетная информация становится фактором, рационализирующим использование капитала, функционирующего на различном макро-, мезо-, микроуровне, в различных видах деятельности – промышленности, сельском хозяйстве и др. [9, 10, 11]. Раскрытие информации в отчетности корпорации имеет свои преимущества и недостатки. Раскрытие информации необходимо инвесторам для принятия управленческого решения о целесообразности и объеме инвестиций, следовательно, компания может предъявлять не всю информацию, а лишь ту, которая считается необходимой в соответствии с выбранным стандартом раскрытия. Это объясняется тем, что по разным стандартам раскрытия информации имеются предпочтения на различных уровнях. Например, по *GAAP* США включаются различные доходы и расходы, что не предусматривает МСФО. Недостатки прозрачности информации особенно проявляются при раскрытии существенной информации по поводу себестоимости, продаж и прибыли, публикуемых в отчетности и снижающих конкурентные преимущества, т.к. это может привести к свободному и бесплатному использованию конкурентами для оценки своих

собственных сил и возможностей. Наиболее строгие требования к раскрытию информации могут быть выгодны для конкурентов. Очень трудно определить по какому критерию выбирается та или иная система стандартов и требований к раскрытию учетной информации, так как в целом все корпорации представляют собой неоднородную группу.

#### Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 03.07.2016). Ст. 65.1.
2. Рыманов А.Ю. Развитие теории корпоративного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2012. № 5. С.182-185.
3. Бочарова И.Ю. Внутрифирменные интересы в условиях формирования национальной модели корпоративного управления // Экономическая наука современной России. 2005. № 3. С. 116-123.
4. Бочарова И.Ю. Вознаграждение топ-менеджмента корпораций в условиях кризиса // Финансы и кредит. 2009. № 16 (352). С. 6-10.
5. Бочарова И.Ю. Эффективность деятельности совета директоров в системе корпоративного управления российских компаний // Финансы и кредит. 2011. № 28 (460). С. 64-71.
6. Рыманов А.Ю. О налогово-бюджетном регулировании сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 4. С. 40-42.
7. Рыманов А.Ю. Налогообложение и поддержка российских сельскохозяйственных товаропроизводителей // Налоги-журнал. 2011. № 3. С. 23-27.
8. Бочарова И.Ю. Социально-этичный маркетинг и бизнес-этика компаний // Научное обозрение. 2012. № 6. С. 419-424.
9. Рыманов А.Ю. Совершенствовать аренду сельхозугодий // АПК: экономика, управление. 2003. № 4. С.41-45.
10. Бочарова И.Ю. Раскрытие информации и транспарентность компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 7. С. 9-15.
11. Рыманов А.Ю. Проблемы функционирования специального налогового режима в аграрном секторе. // Финансы и кредит. 2003. № 11 (125). С. 44-47.

© Урусова Д.В., 2017

УДК 338.2

Усеинова Ф.Ф.,

студентка 1 курса магистратуры ЗФО, ЭП-141з

г. Симферополь, Республика Крым

Российская Федерация

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

### Аннотация

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты понятия основных средств предприятия

### Ключевые слова

Основные средства, денежные средства предприятия, заемные оборотные средства предприятия.

Основные средства – это денежные средства, инвестированные (вложенные) в основные фонды производственного и непроизводственного назначения.

По экономической сущности основные фонды – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда для производства продукции, которые функционируют

длительное время и переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию по частям, по мере их потребления, сохраняя при этом материально-вещественную форму.

К основным фондам относятся: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инвентарь, многолетние насаждения, рабочий скот.

В момент приобретения основных фондов их стоимость совпадает с величиной основных средств. Но по мере функционирования основные фонды изнашиваются и их стоимость уменьшается. Денежное выражение изношенной части называется амортизацией, которая накапливается в амортизационном фонде и в дальнейшем используется для воспроизводства основных фондов.

Таким образом, амортизация – это часть стоимости основных фондов, включаемая в себестоимость готовой продукции.

Формирование основных средств происходит во время создания организации за счет уставного капитала. В дальнейшем обновление основных фондов происходит за счет амортизационного фонда, а их приращение – за счет собственных (прибыль) и заемных источников.

Показатели использования основных средств: фондоотдача [1]:

$$\Phi/o = \text{РП} / \text{ОС},$$

где РП - объем реализованной продукции в оптовых ценах организации (выручка);

ОС - среднегодовая величина основных средств.

Показывает, сколько выручки получает организация с каждого рубля основных средств; фондоемкость [2]:

$$\Phi/e = \text{ОС} / \text{РП}.$$

Показывает, сколько требуется основных средств для получения каждого рубля выручки; фондовооруженность [3]:

$$\Phi/v = \text{ОС} / \text{СрЧппп},$$

где СрЧппп - среднегодовая численность промышленно-производственного персонала. Показывает, сколько основных средств приходится на одного рабочего; рентабельность основных средств [3]:

$$P = \text{П} / \text{ОС},$$

где П - величина прибыли.

Показывает, сколько прибыли получает организация с каждого рубля основных средств.

Пути улучшения использования основных средств: сокращение сроков строительства новых объектов; освоение проектных мощностей в более сжатые сроки; увеличение выручки; повышение коэффициента сменности работы оборудования; внедрение новых технологий; устранение внеплановых простоев оборудования; сокращение сроков проведения ремонтов и др. Оборотные средства, источники их формирования, показатели и пути повышения эффективности использования. Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

К оборотным производственным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, тара, запасные части, топливо, энергия, незавершенное производство.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств: увеличение объемов реализации; сокращение сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей; сокращение незавершенного производства; сокращение длительности производственного цикла; снижение норма расходов товарно-материальных ценностей и трудовых затрат; улучшение материально-технического снабжения; ускорение документооборота и др.

#### Список использованной литературы:

1. Баженов Г. Е. Экономика предприятия / Г. Е. Баженов, Л. И. Гнездилова, О. А. Стародубцева, В. А. Яцко. Новосибирск: НГТУ, 2000. – 160 с.
2. Официальный сайт ОАО «Газпром-нефть» // [www.gazprom-neft.ru](http://www.gazprom-neft.ru).
3. Хохлов В. В. Оценка эффективности использования финансов предприятий в условиях рыночной экономики / В. В. Хохлов, П. А. Фомин. М.: Высшая школа, 2005. – 268 с

© Усеинова Ф.Ф., 2017

## БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

### Аннотация

Необходимость в устойчивом социально-экономическом развитии Российской Федерации потребовала коренной переоценки сложившихся взглядов и подходов к использованию различных форм и методов государственного регулирования территориальных воспроизводственных процессов. В числе которых бюджет является важнейшим и универсальным регулирующим инструментом. Формирование эффективного механизма бюджетного регулирования экономики позволит не только сгладить отрицательные последствия перехода на рыночные отношения, но и способствовать нормализации и развитию финансово-хозяйственных, перераспределительных отношений на макро- и микроуровне, выравниванию территориальных социально-экономических диспропорций.

### Ключевые слова

Бюджет, бюджетное регулирование, экономика, экономическое развитие, сельское хозяйство, доходы, расходы.

В условиях перехода к рынку роль бюджета значительно повышается, он является не только единственным плановым документом, утверждаемым как закон, но и основой, вокруг которой становится возможным организовать финансово-экономическое хозяйство в целом. Выполняя активную роль в рыночном механизме, бюджет служит одним из важнейших экономических рычагов в деле стабилизации и развития корпоративных финансов, а также экономики регионов. С помощью бюджета государственные и муниципальные органы власти, осуществляя перераспределение части ВВП (ВРП), изменяют структуру общественного воспроизводства, влияют на результаты хозяйствования, поддерживают макроэкономическое равновесие, осуществляют социальные преобразования [1,с.35]. Организационной формой функционирования бюджета любой страны является бюджетная система. Наличие в ней регионального и местного уровней, как неотъемлемых элементов существования федеративного государства, отражает потребность регулирования социально-экономических процессов в масштабах отдельных территорий и муниципальных образований. [2,с.77].

В бюджетном регулировании экономики регионов одинаково важны как платежи (налоговые и неналоговые) в бюджет, так и бюджетное финансирование. Однако это не означает, что они выполняют одинаковую функцию. Налоговые и другие платежи в бюджет нацелены в основном на регулирование собственной финансовой базы субъектов хозяйствования за счёт использования различных налоговых регуляторов (ставок, льгот, сроков платежа, санкций и т. д.), и, следовательно, влияют лишь на уровень финансовых ресурсов, остающихся в их распоряжении [3,с.183]. Расходы бюджета выполняют иную функцию, - увеличивают финансовые возможности юридических и физических лиц, а также региональных и местных органов власти и управления (при выделении финансовой помощи из федерального бюджета). Они могут способствовать избирательному развитию отстающих отраслей экономики, регионов РФ, убыточных предприятий, создавать предпосылки для появления современных высокотехнологичных, импортозамещающих производств и товаров, ликвидировать социальную напряжённость в обществе, снизить уровень безработицы, расширить спрос и предложение, а значит и доходную базу бюджета.

Следует отметить, что в России в настоящее время не существует общепринятой методологии исчисления налоговой нагрузки. Поэтому отсутствует официальная статистика этого показателя, имеются лишь разрозненные измерители, которые в косвенной форме могут давать представление о налоговом бремени [4,с.43] В этой связи автор предлагает использовать наряду с ВРП фонд оплаты труда в качестве базы для исчисления налоговой нагрузки на микроуровне. Достоинства данной методологии заключаются в

том, что она позволяет определить налоговую нагрузку конкретных предприятий и индивидуально подходить при проведении налоговой политики регулирования роста производства и расходов на оплату труда. От снижения доли налогов в ФОТ зависит благополучие как самого предприятия, так и его работников; повысится производительность труда, спрос на товары и услуги. Кроме того, предложенная методология достаточно удобна и проста, позволяет осуществить расчёт налоговой нагрузки на макро- и микроуровне.

Одним из важнейших секторов региональной экономики Курской области является сельское хозяйство, которое, в силу наличия ряда специфических особенностей, нуждается в постоянной государственной поддержке и регулировании. Однако из-за отсутствия в России и в области в достаточной мере регулируемой государством бюджетной и налоговой политики в сельскохозяйственном производстве сложилась плачевная ситуация. Кроме того, по оценкам многих специалистов, экономический спад в

России в значительной мере вызван разорением сельского хозяйства. Основная причина такого положения заключается, естественно, не в отсутствии у России необходимых природных, материальных и людских ресурсов, а в отсутствии эффективной государственной политики регулирования и стимулирования агропромышленного комплекса, в резком снижении бюджетных инвестиций в сельское хозяйство.

Как нам представляется, для развития сельского хозяйства необходимо в первую очередь упорядочить и поставить на объективную основу субсидирование сельскохозяйственных предприятий за счёт средств федерального, регионального (областного) и местного бюджетов. Субсидии должны выплачиваться, прежде всего, таким хозяйствам АПК, где наиболее высока их отдача. Критериями эффективности селективной бюджетной поддержки являются уровень рентабельности и использования ресурсного потенциала. Механизм выделения субсидий должен быть основан на системе прогрессивных возрастающих ставок (объёмов) в зависимости от итогов предыдущего года по объёму реализации продукции и эффективным порогам продуктивности (рентабельности) скота и птицы [5, с.125].

Кроме того, считаем целесообразным использовать систему показателей, характеризующих степень бюджетного воздействия государства и местных органов самоуправления на сельское хозяйство.

Использование предложенных показателей при проведении бюджетного и экономического анализа позволит получить всестороннюю, объективную картину о степени участия государства в финансировании производителей сельскохозяйственной продукции и, на этой основе, выработать долгосрочный курс правительства по регулированию и стимулированию развития сельского хозяйства, более эффективному использованию бюджета как активного инструмента экономической политики. Через возрождения сельского хозяйства откроются новые импульсы для развития экономики региона, улучшения социальной сферы. Таким образом, эффективное бюджетное регулирование способствует экономическому развитию региона.

#### **Список использованной литературы:**

1. Годин А.М. Бюджетная система РФ / Годин А.М., Максимова Н.С., Подпорина И.В. -М.: Дашков и Ко, 2006.
2. Игудин А.Г. Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения в Российской Федерации / Игудин А.Г. - М.: НФПК МФ РФ, 2008.
3. Емельянова О.В. Условия развития инновационной деятельности в регионе// в сборнике: Институты и механизмы инновационного развития :мировой опыт и российская практика сборник научных статей 5-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор :Горохов А.А..2015.С.180-184.
4. Асеев О.В., Железняков С.С. Основные направления и механизмы реализации финансовой политики Российской Федерации// Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики.2015.№1.С.40-45.
5. Концептуальные основы управления: учебное пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации по специальности "Менеджмент организации"/Е.В. Харченко, О.В. Согачева, Т.М. Дидковская, В.В. Трубникова, С.С. Железняков, Н.Е. Цуканова, Л.В. Бычкова, М.А. Венделева, О.В. Кудина, Е.С. Симоненко, О.Н. Марганова, О.А. Морозова. -Курск, 2008.

© Ушенко А.А.,2017



**Елена Павловна Ченцова**  
канд. экон. наук, доцент СТИ НИТУ «МИСиС»,  
г. Старый Оскол, РФ  
E-mail: chencowa@mail.ru

**Ксения Игоревна Ряполова**  
студент СТИ НИТУ «МИСиС»,  
г. Старый Оскол, РФ

## ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА С УЧЕТОМ ИННОВАЦИОННОСТИ

### Аннотация

В данной статье представлены актуальные вопросы, касающиеся аналитической оценки стратегии инновационного развития города. Проведена оценка стратегии развития города с учетом инновационности. Сделаны выводы о соответствии стратегии свойствам синергичности и синкретичности.

### Ключевые слова

Город; стратегия города; инновационное развитие; аналитическая оценка стратегии; инновационность.

По оценкам экспертов, на сегодняшний день в России возникает всё больше предпосылок, которые обуславливают необходимость применения стратегического подхода при составлении стратегий инновационного развития городов. Среди ключевых факторов выделяют следующие: изменения в принципах, целях развития городов, а также в философии развития в целом [1]; перераспределение сфер ответственности местного самоуправления; возрастающая конкуренция городов друг с другом и с пригородами; вовлечение населения города в систему планирования.

Стратегия развития города представляет собой результат выбора целей и путей развития, в соответствии с которыми город должен развиваться, причем выбирать следует взяв во внимание принципы, составляющие базу для принятия управленческих решений [1]. Интересной представляется аналитическая оценка В. Н. Блинова, проводимая на основе «Методики экспресс-оценки программ социально-экономического развития (ПСЭР) муниципальных образований» [2]. При разработке критериев оценки автор опирался на императив мирового и национального развития – основную «проактивную» ценность – инновационность. Согласно методике, необходимые свойства и критерии оценки стратегий можно классифицировать по двум группам: «синергики» и «синкретики» [2]. Результаты проведенного нами анализа Стратегии развития Владивостока до 2020 г. с учетом методики оценки В. Н. Блинова представлены в таблице 1 (шкала оценок, в баллах: 2 – полное соответствие; 1 – неполное соответствие; 0 – полное несоответствие) [3].

Таблица 1

Оценка соответствия Стратегии города [Составлено по 2;3]

Свойство стратегии	Оценка	Свойство стратегии	Оценка
Синергичность программы (по свойствам 1-7), всего баллов - 13		Синкретичность программы (по свойствам 8-15), всего баллов - 15	
«Клиентность»	2	«Унифицированность»	1
«Проактивность»	2	«Вертикальная интегрированность»	2
«Актуальность»	1	«Целостность»	2
«Прогностическая ценность»	2	«Рациональность»	2
«Синергичность»	2	«Реалистичность»	2
«Научно-методический уровень»	2	«Оцениваемость»	2
«Гибкость»	2	«Контролируемость»	2
		«Чувствительность к сбоям»	2

Стратегия Владивостока была оценена нами в 28 баллов. Анализируя вышеизложенное, можно

констатировать, что на уровне необходимых свойств стратегических программ Стратегия Владивостока соответствует требованиям на 93.3%. Следует заметить, что содержание Стратегии затрагивает особо важные сферы инновационного развития города. Она учитывает интересы практически всех групп стейкхолдеров, в достаточной мере реализует потенциальные возможности не только самого города Владивосток, но и всего региона в целом, способствует развитию сотрудничества России с другими государствами.

Очевидно, что в современных условиях хозяйствования существует отчетливая необходимость в аналитической оценке стратегий и программ социально-экономического развития городов с учетом актуальной ценности – инновационности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Газалиева Н. И., Муртазалиева А. Специфика и особенности городского маркетинга // Вопросы структуризации экономики. – 2011. - № 1. С 37-44.
2. Блинов В. Н. Методика экспресс-оценки программ социально-экономического развития (ПСЭР) муниципальных образований Томской области // Некоммерческое научно-практическое сертифицирующее партнёрство «Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:<http://cmcrussia.ru/index.php?mact=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=11&cntnt01returnid=25> (Дата обращения: 10.03.2017).
3. Стратегия и стратегический план развития Владивостока до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.vlc.ru/economy/2011/strategy.pdf> (Дата обращения: 10.03.2017).

© Ченцова Е.П., Ряполова К.И., 2017

УДК 659

**В.Б. Чердинцев**

Студент 3 курса кафедры менеджмента и торгового дела

ОФ РЭУ им Г.В.Плеханова г. Оренбург

Научный руководитель: **Ю.С. Лекарева**

к. э. н., доцент кафедры менеджмента и торгового дела

Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Г. Оренбург, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются различные виды рекламы в современной массовой коммуникации. Проведен анализ структуры российского рынка рекламы. Подробно рассмотрен рынок интернет рекламы. Показаны преимущества и недостатки каждого вида интернет рекламы и оценена в целом ее эффективность.

### **Ключевые слова**

Интернет реклама, контекстная реклама, поисковая реклама, баннерная реклама, текстово-графическая реклама, напоминающая реклама, почтовая рассылка, таргетинг.

Общеизвестно, что реклама-двигатель торговли. В настоящее время нет ни одного населенного пункта, где бы, не были, вывешены для общего обзора различные рекламные объявления размерами от небольшого листочка до огромных, натянутых через всю улицу баннеров.

Огромные рекламные щиты устанавливаются вдоль дорог, которые больше свидетельствуют о «солидарности» рекламодателя, чем о самом рекламируемом товаре.

Сегодня, когда практически в каждой семье есть компьютер или смартфон, наибольшее

распространение получает удобная во всех отношениях интернет реклама, которая решительно вошла в информационное поле массовой коммуникации. Имея общие маркетинговые цели, рекламное объявление отличается способами донесения рекламного предложения вплоть до потребителя, композиционными, семантическими, художественными формами трансляции своего контента. Имеющиеся различия в визуальных и дискурсивных приемах организации рекламного материала, средствах достижения понимания рекламного послания, дают возможность выстроить типологию современной рекламы.

Доля интернет-рекламного объявления в структуре российского рекламного рынка регулярно возрастает, вследствие формирования технологий, изменения интересов и желаний потребителей, а кроме того расширения способностей результативного использования поисковых систем (рисунок. 1).

Ежедневно в сеть Интернет выходят десятки миллионов человек, и каждый пользователь время от времени ищет в Сети ответы на определенные вопросы «где купить», «какой продукт лучше», «какой продавец лучше», «сколько стоит» и т.д. Люди с такими интересами — без пяти минут покупатели. Это же касается и жителей Оренбургской области.

Никто не в состоянии помнить сущность сотен тысяч рекламных объявлений, роликов, плакатов, которые ежедневно мелькают перед глазами. Поэтому значительный результат можно достичь при появлении хорошего рекламного предложения в момент, когда человеку понадобится рекламируемый товар либо услуга.

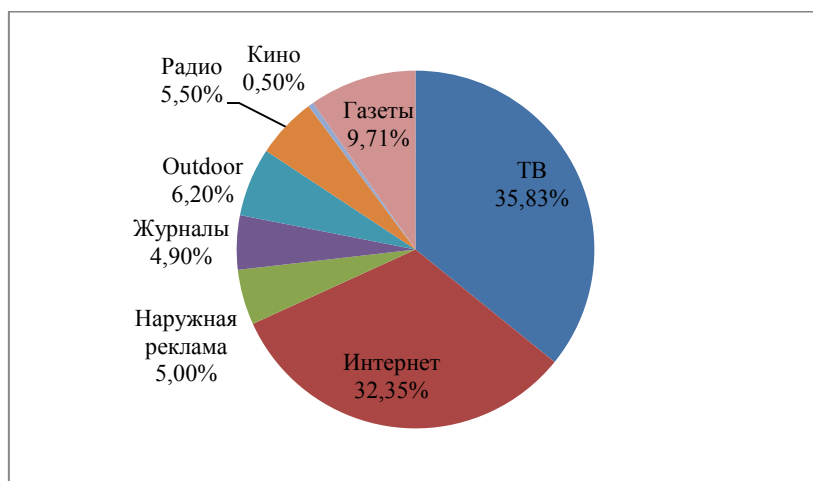


Рисунок 1 – Структура российского рынка рекламного объявления в 2016г.

Это реклама, соответствующая интересу, желанию пользователя, либо, как говорят, рекламное объявление в контексте текущей потребности. В этом случае именно Интернет предлагает наиболее эффективный способ — контекстное рекламное объявление.

Термин «контекстное рекламное объявление» возник в 2001 г., когда открылся сервис Яндекс. Директ. Рекламодателям была предложена возможность самостоятельно, минуя рекламные агентства, размещать текстовые рекламные объявления на страницах результатов поиска. Эти текстовые объявления и стали называть контекстным рекламным объявлением.

Контекстное рекламное объявление — тип рекламы в сети интернет, при котором рекламное объявление показывается в соответствии с содержанием, контекстом интернет-страницы. Контекстное рекламное объявление действует избирательно и отображается посетителям интернет-страницы, сфера интересов которых потенциально совпадает/пересекается с тематикой рекламируемого товара или услуги, целевой аудитории, что увеличивает вероятность их отклика на рекламное объявление.

Современное контекстное рекламное объявление — это и текстовые объявления, и графические баннеры, и текст с иллюстрациями, и в результатах поиска, и на партнерских сайтах, и на текстовых страницах, и на фотографиях, и на видеороликах, и в соответствии поисковому запросу, и в соответствии бывшему в употреблении поисковому запросу, и на основании перехода по поисковому запросу, и на основании содержания сайта, и на основании содержания ранее посещенных сайтов, и с учетом пола и

возраста.

Поисковое рекламное объявление широко применяется популярными поисковыми интернет-системами - Яндекс, Гугл, Бегун и их рекламными сетями и сервисами, к примеру Google Adwords, Яндекс Директ, а также другие. Поисковое рекламное объявление организуется на основе статистического анализа поисковых запросов пользователей, который осуществляется внутренними механизмами поисковых систем. Такое рекламное объявление очень эффективно, так как миллионы людей ежедневно становятся посетителями поисковых систем. А ведь все эти пользователи являются представителями разных слоев общества, у них разные интересы и потребности, а это значит, что охватываются все сферы деятельности человека. На рисунках 2 и 3 показана динамика изменения долей поискового трафика на российском рынке контекстного рекламного объявления за 2010 и 2016 годы.

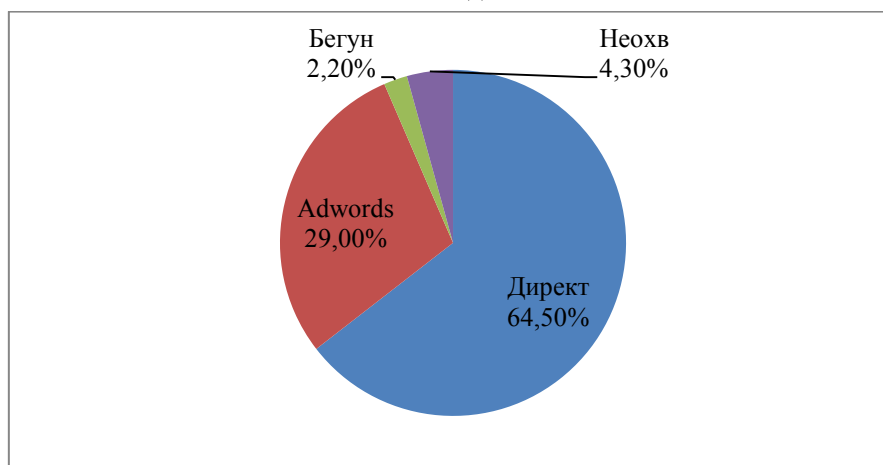


Рисунок 2 – Доли поискового трафика на российском рынке контекстного рекламного объявления, 2010г.

Из рисунка 2 видно, что в России на 2010г существовало 3 поисковика рекламных объявлений: Директ, Adwords и Бегун. Наибольшую долю имеет Директ (64,5%); на втором месте Adwords (29%), на третьем Бегун (2,2%). Доля неохваченного поискового трафика составляет 4,3%.

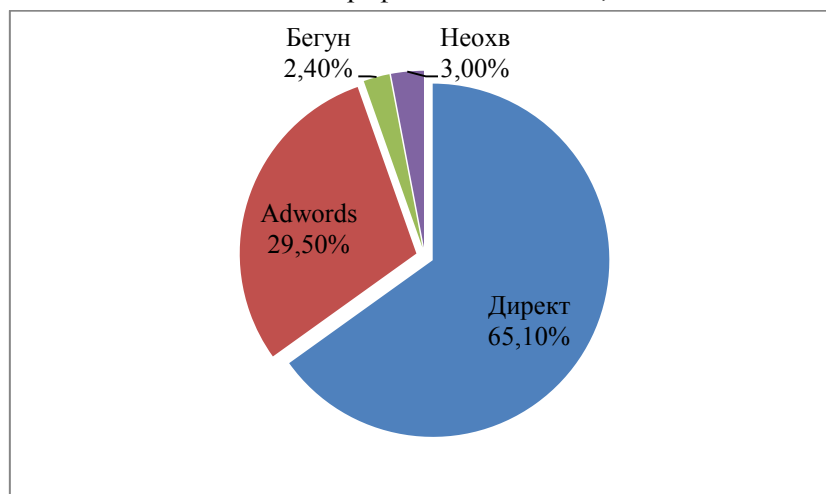


Рисунок 3 – Доли поискового трафика на российском рынке контекстного рекламного объявления, 2016г.

Из рисунка 3 видно, что за 6 лет других поисковых систем не появилось в России. К тому же перераспределение долей поискового трафика произошло не сильное: в лидерах по прежнему остался Директ, увеличив свою долю на 0,6%; второе место сохранил Adwords, в свою очередь увеличив долю поискового трафика на 0,5%. Бегун прибавил 0,2% и теперь его доля составляет 2,4%. Таким образом, доля неохваченного поискового трафика уменьшилась 1,3%.

Поисковое рекламное объявление отличается от других видов сетевых рекламных продуктов тем, что

транслируемые на сайтах пользователей рекламные материалы выбираются в соответствии с поисковыми запросами и предпочтениями пользователей сети интернет. Специальные программы определяют наиболее частые и постоянные темы запросов конкретных пользователей поисковых систем, и предлагают ему рекламу именно по установленной тематике, с учетом его интересов. Таким способом, размещение рекламного объявления становится более эффективным, так как заинтересованными пользователями производится большее количество кликов и переходов на рекламные ресурсы рекламодателя.

Другим преимуществом поискового рекламного объявления считается использование технологий так называемого таргетинга, которые по специальным алгоритмам выделяют из общей аудитории определенные группы людей, подходящих для конкретной рекламы, выбирают для публикации рекламные материалы в зависимости от различных условий - и сортируются в соответствии с половой принадлежностью и возрастной категорией пользователей, их поведенческими интересами и предпочтениями, социально-демографическими признаками, географическим положением, временем суток, продолжительностью показа и пр.

Поисковое рекламное объявление считается наиболее результативным инструментом продвижения товаров и услуг, т.к. гарантирует передачу сообщения заинтересованным покупателям. Для оценки результативности поискового рекламного объявления служат несколько показателей:

- > Показы
- > CTR
- > Активность аудитории (глубина просмотра, время на сайте, показатель отказов)
- > Количество звонков и других активных действий на сайте
- > Количество заказов с сайта и объем продаж
- > ROI (окупаемость инвестиций)<sup>1</sup>

CTR - это процент пользователей, нажавших на объявление. Он показывает, насколько успешно объявления и ключевые слова привлекают потенциальных клиентов.

Управление контекстным рекламным объявлением требует определенного уровня профессионализма и знания информационных технологий, поэтому большое количество компаний заключают договора о продвижении сайта и размещении рекламы в поисковых сетях со специализированными рекламными организациями, которые в свою очередь имеют в штате сотрудников SEO-специалистов, выполняющих внутреннюю и внешнюю оптимизацию сайта с целью повышения позиций сайта в списке страниц, найденных поисковыми системами по конкретным запросам.

Стоимость выполнения данных заказов зависит от сложности и требований к конечному результату и начинается в среднем от 20 000 рублей [5] в месяц в зависимости от тарифа. Однако вложение данных средств значительно увеличивают прибыльность и конкурентоспособность компании.

К примеру, Интернет-магазин одежды «Эгоистка», заключив договор с агентством «Вебартель», смог достичь следующих результатов за три месяца:

- > Увеличение объема продаж в 3,3 раза (с 119,8 тыс. руб. до 400,4 тыс. руб. в месяц);
- > Увеличение количества заказов через сайт - в 2,2 раза (с 68 до 151 шт.);
- > Увеличение аудитории сайта за месяц и уникальных посетителей за 31 день - 4,6 раза (с 1,3 тыс. до 6,7 тыс. уникальных посетителей).

Другое агентство «Меридиан», заключив договор с АН «Атира», помогло ему сформировать результативные объявления под каждое направление деятельности, определить цели для отслеживания эффективности рекламы, к тому же проводить регулярный анализ деятельности объявлений (CTR, кол-во кликов). В результате этого Агентство Недвижимости смогло достичь следующих результатов:

- > Увеличение количество посетителей на 380% (с 180 до 870 в мес.) относительно прогноза (рис.4);
- > Средний CTR кампании составил 11%.



Рисунок 4 – Повышение количества пользователей сайта АН «АтласСтрой» после использования контекстного поискового рекламного объявления

Авторами было проведено исследование результативности влияния поискового рекламного объявления на молодых людей в возрасте от 15 до 25 лет. Был проведен опрос 50 человек, в ходе которого респондентам было предложено ответить на три вопроса (жители Оренбургской области).

Результаты исследования следующие:

1. Ответы на вопрос: «Какой вид рекламного объявления Вы считаете самым эффективным?» ответы распределились следующим образом:

- > Наружное рекламное объявление - 28.6%
- > Рекламное объявление в печатных СМИ - 7.2%
- > Рекламное объявление на телевидении - 36.7%
- > Рекламное объявление в Интернете - 16.1%
- > Рекламное объявление на радио - 5.3%
- > Рекламное объявление на флаерах и листовках - 6.1%

2. На вопрос: «Знаете ли Вы, что такое контекстное поисковое рекламное объявление?» 71% ответил утвердительно, 29%- отрицательно.

3. В третьем вопросе было пояснено, что такое поисковое рекламное объявление, и спрашивалось: «Как вы относитесь к контекстному поисковому рекламному объявлению?», были получены следующие результаты:

- > Я никогда не видел(а) такого - 0.0%
- > Я видел(а) такое рекламное объявление, но не придавал(а) ей значения - 15.8%
- > Я видел(а) такое рекламное объявление, и она помогла мне найти нужное - 38.6%
- > Такое рекламное объявление не эффективно, а только раздражает - 28.5%
- > Негативно отношусь ко всем видам рекламного объявления - 17.1%

Опираясь на результаты проведенного исследования и изученную научную литературу можно сделать следующие выводы:

1. Рекламное объявление на сайте интернет набирает все более значительную популярность среди поставляющих, и потребляющих товаров и услуг, что обусловлено формированием информационных технологий и электронной коммерции.

2. Большинство из опрошенных имеют представление о контекстном поисковом рекламном

объявление, а людей ни разу не встречавшихся с таким видом рекламного объявления, вообще нет, что соответствует общемировым тенденциям.

3. Поисковое рекламное объявление достаточно результативно, т.к. помогает людям найти предложение, соответствующее потребностям и запросам, однако обладает значительными недостатками: навязчивость и невозможность быстрой смены рекламного объявления, соответствующим наиболее часто запрашиваемым критериям поиска. Другими словами, рекламное объявление, показываемое на сторонних сайтах, длительное время подбирается по уже устаревшим критериям поисковых запросов.

Теперь давайте рассмотрим баннерное и текстово-графическое рекламное объявление. Такие рекламные объявления гарантируют приток на сайт аудитории, заинтересованной в конкретной услуге либо товаре компании, с тематических площадок, если, конечно, они используются в связке с контекстным рекламным объявлением; в противном случае такое рекламное объявление часто раздражает пользователей, что снижает их лояльность к компании. Ее положительные стороны в том, что современный баннер может быть интерактивным. При его создании специалисты используют звук, картинку или анимацию. У рекламодателя появилась возможность выбрать целевую аудиторию и узнать статистику показа баннера. В глобальной сети с каждым днем количество различной информации растет. Пользователи и посетители сайта Интернет целенаправленно занимаются поиском нужного материала. Поэтому теперь многие к баннерному рекламному объявлению относятся без раздражения и воспринимают ее, как должное.

Еще один способ размещения рекламного объявления в Интернете - почтовая рассылка. Эта технология появилась с момента формирования Всемирной сети. Общение пользователей не обходится без виртуальной переписки и почтовой рассылки. Многие интернет-посетители зарегистрированы сразу на нескольких поисковых системах и имеют не один адрес электронной почты. Именно за счет электронной почты существует такой вид рекламного объявления, как новостная рассылка. В настоящее время службы рассылок считаются так называемыми информационными агентами, посредниками между рекламодателем и клиентом.

Конечно, почтовые службы оповещают большое количество потенциальных потребителей. И современная интернет-реклама для пользователя стала неотъемлемой частью виртуальной жизни. Обратная сторона персональной рассылки - спам. Многие уже ощутили на собственном примере негативные стороны этой технологии. Поток информации, которая не нужна пользователю, останавливает работу сервера. Эксперты подтверждают, что статистика жалоб на спам увеличивается каждый день. Однако с развитием технологий так называемым спамером сможет стать каждый пользователь сайта Интернет. Достаточно найти соответствующую программу (например, программа Quick Sender. Это программа позволяет продвигать свой бизнес, бренд, товар в социальной сети вконтакте. С ее помощью вы сможете очень быстро найти целевую аудиторию и привлечь ее к себе в сообщество; накрутить репосты на свои объявления, благодаря чему о ваших акциях узнают не мало людей, а также многое другое.).

С формированием социальных сетей все большее число компаний принимают решение открыть свои представительства на таких сайтах, как Facebook, Vkontakte, Twitter и т. д. Аудитория таких сайтов увеличивается с каждым часом, и что немаловажно, аудиторию эту легко можно разделить на различные группы: по возрасту, местоположению, социальному положению, образованию, интересам и хобби. Именно это и становится базовым инструментом продвижения бренда. Возможность разнопланового таргетинга делает рекламное объявление в социальных сетях оружием, из которого очень трудно промахнуться.

Формирование бренд-сообщества в социальной сети считается удобным методом создания имиджа компании, где создателю можно легко приобрести информацию о своей целевой аудитории, а также наладить с ней диалог. Это дает возможность считать данный метод одним из наиболее результативных способов повышения имиджа бренда в сети. По данным компании Social Media Club Moscow, самыми популярными российскими бренд-сообществами в Facebook стали ESET Nod32 Russia (76 584 участника), Nokia Россия (46 281 участник), Cheaptrip (30 196 участников) (URL: <http://socialmedia-club.org/chapter/Moscow>).

Особенности строения социальных сетей позволяют пользователям, делая репосты, делиться со своими друзьями увлекательными иллюстрациями, записями со стен сообществ и групп, видео - роликами, аудиозаписями. Этим свойством интернет-общения не преминули воспользоваться рекламисты, создавая так

называемую вирусное рекламное объявление. Основная отличительная черта этой идеи в том, что удачные «вирусы» пользователи сами разносят по всем уголкам сети, делая репосты понравившихся записей. Друзья человека, сделавшего репост, видят эту запись в своей ленте новостей. И если им она тоже нравится, то они могут в свою очередь также сделать ее репост. Таким образом, эту запись увидят большое количество людей и, соответственно, все они узнают о группе, которая выложила такую интересную информацию, и ознакомятся с продвигаемым брендом либо продвигаемыми товарами. А это в свою очередь увеличит узнаваемость бренда и повысит объем реализации продукции. Рекламное объявление в таком случае не выглядит назойливой, компания сможет выделиться из числа своих конкурентов и повысить свой имидж в глазах потребителей. Главным оружием «вирусов» считается, безусловно, юмор, однако существует немало примеров, когда вирусное рекламное объявление обходится и без него. Но стоит помнить, что вирусное рекламное объявление может сыграть с компанией злую шутку: идею «вируса» запомнят все, а имя «спонсора» - никто, случается это из-за недостаточного акцентирования внимания потребителя на отличительных особенностях товара.

Таким образом, мы видим, что интернет реклама с каждым годом набирает все большую популярность, постепенно вытесняя другие рекламносители. И такая тенденция, скорее всего, сохранится. Объясняется это тем, что реклама в интернете относительно дешевле других типов рекламы и при этом гораздо эффективнее. Можно предположить, что в скором будущем интернет-рекламное объявление станет способом №1 продвижения бренда.

#### Список использованной литературы:

1. Лекарева Ю.С. «Экономика и предпринимательство». 2015 № 3 (56). С.574-579
2. Бабаев А., Евдокимов Н., Иванов А. Контекстная реклама. — СПб.: Питер, 2011. — С.398
3. <http://www.akarussia.ru>
4. <http://forexaw.com>
5. <http://ru.wikipedia.org>
6. <http://promo.siteactiv.ru>
7. <http://www.web-artel.ru>
8. <http://www.risventures.com>
9. <http://www.forexaw.com>

© Чердинцев В.Б., 2017

УДК 331

**Чуркина Александра Алексеевна**  
студентка 3 курса ДГТУ,  
г. Ростов-на-Дону, РФ  
**Козлова Елена Ивановна**  
канд. экон. наук, доцент ДГТУ,  
г. Ростов-на-Дону, РФ  
E-mail:[rudenk-aljona@rambler.ru](mailto:rudenk-aljona@rambler.ru)

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### Аннотация

В статье рассмотрены вопросы, связанные с повышением эффективности управления и кадрового потенциала гостиничных предприятий. Освещены проблемы создания системы управления персоналом в гостиничном предприятии как компонента кадровой политики: структура кадрового состава зависит от



концепции развития гостиничного предприятия, функций и задач и от системы требований, предъявляемых к производственному персоналу, непосредственно участвующему в процессе оказания услуги.

#### Ключевые слова

Угостиничные предприятия, кадровый потенциал гостиничного предприятия, система управления кадровым потенциалом.

Качество обслуживания в гостиничных предприятиях в большей степени зависит от уровня профессиональной подготовки и практического опыта работающего там персонала. Именно он находится в более тесном контакте с потребителями гостиничных услуг и влияет на их удовлетворенность. В этой связи обеспечение конкурентоспособности и эффективности гостиничного предприятия напрямую связано с формированием и развитием кадрового потенциала.

В условиях рыночной экономики у руководителей гостиничных предприятий появляется объективная необходимость осуществлять постоянный поиск новых методов и технологий формирования и развития своего кадрового потенциала, обеспечивающего устойчивое развитие предприятия в долгосрочной перспективе. Кроме того, появляется необходимость в разработке научно-практической методики формирования и развития кадрового потенциала гостиничного комплекса. Данная методика позволит:

- повысить конкурентоспособность предприятий гостиничного комплекса;
- увеличить эффективность работы гостиничного предприятия;
- создать условия для привлечения в гостиничный комплекс квалифицированных кадров с начальным и средним профессиональным образованием;
- привлечь дополнительные инвестиции в формирование и развитие кадрового потенциала гостиничного комплекса. [1, 34]

Такая методика будет также способствовать консолидации усилий всех сторон, которые принимают непосредственное участие в процессе кадрового обеспечения предприятий гостиничного бизнеса. К числу сторон можно также опосредованно отнести: вновь создаваемые гостиницы; профильные учебные заведения всех уровней; структуру государственного управления, которая осуществляет координацию и стимулирование развития отрасли.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кадровый потенциал гостиничного предприятия представляет собой совокупную характеристику различных качеств его персонала. К таким навыкам относят: знания базисных основ ведения гостиничного бизнеса, специальные профессиональные компетенции, а также отношение работника к должностным обязанностям. Кадровый потенциал отдельного работника представляет собой его общую способность физических и духовных свойств в части достижения заданных условий, определенных результатов его производственной деятельности. Потенциалом также является способность совершенствоваться в процессе труда, а также решать принципиально новые задачи, которые возникают в результате изменений в производстве.

На сегодняшний день ключевой потенциал развития предприятий гостиничного бизнеса кроется в соответствующем уровне менеджмента. Практика показывает, что разработка и реализация эффективной стратегии, успешные организационные изменения невозможны, когда на предприятии не сформирован эффективный механизм управления организационными знаниями. В то же время высокие показатели эффективности управления базируются на целостной административной системе, которая отвечает самым высоким требованиям современного менеджмента. Таким образом, поступательное развитие организации требует функционально нового гостиничного работника, обладающего управленческими компетенциями, гибкого и готового учиться. Работник должен обладать высокой адаптивностью и легко менять направление деятельности в рамках конкретного гостиничного предприятия.[3]

В этой связи развитие гостиничного бизнеса и процесс усиливающейся конкуренция, требующей постоянного повышения качества предоставляемых гостиничных услуг, способствовали повышению общего уровня требований ко всем категориям персонала гостиниц. Так, качество гостиничного сервиса в большей

степени определяется процессом взаимодействия служб, которые отвечают за состояние номерного фонда. Действие этого фактора выражается в том, что качество предоставляемых услуг и уровень обслуживания в российских гостиничных предприятиях должен соответствовать сформированному международному стандарту.

Следует отметить, что сложившийся мировой опыт развития предприятий гостиничного бизнеса показывает, зависимость сферы гостеприимства от структуры персонала. Кроме того, ключевым является процесс подбора и обучения потенциальных кадров гостиничного предприятия. Таким образом, можно сделать вывод о том, что качественная потребность в персонале представляет собой процесс планирования профессионального состава работников, а также определение их квалификации и специализации, необходимой для успешной работы. [6] Она формулируется на базе потребности предприятия в кадрах по направлениям деятельности и срокам подготовки. В свою очередь требования, которые предъявляются к той или иной специальности зависят от реальной потребности в специалистах определенного профиля.

Таким образом, степень успешности работы предприятия гостиничного бизнеса определяется не только высокой квалификацией работающего в ней персонала, но и эффективной системой подхода к принятию кадровых решений, которые будут основаны на гармоничной системе управления. В этой связи система управления кадровым потенциалом организации будет выступать в качестве структуры, реализующей функции управления персоналом. Такая система будет содержать в себе подсистемы прямого линейного руководства, а также целый ряд иных функциональных подсистем. [5, 114] Данное построение системы управления кадровым потенциалом будет означать, что каждый участник реализует свои специфические функции по решению стратегических и оперативных кадровых вопросов. Ключевым компонентом деятельности кадровых служб будет являться планирование необходимого количества квалифицированного персонала, а также определение потребности в привлечении и наборе персонала. Традиционно именно кадровая служба проводит деловую оценку и определяется уровень профессионального развития кандидата, что позволяет выявлять и решать часть социально-бытовых проблем организации.

Мировые стандарты формирования системы кадрового потенциала предприятия гостиничного бизнеса на сегодняшний день означают проведение ряда специальных мероприятий. В их числе различают:

1. Составление прогноза потока туристов на среднесрочную и долгосрочную перспективу, который позволит расчитать необходимое количество гостиничных мест и необходимое количество персонала для их обслуживания;
2. Процесс сегментирования туристов по целям прибытия, для определения их потребность в необходимом ассортименте услуг, а также ценовом предложении и уровне сервиса;
3. Определение профессиональных стандартов гостиничных специальностей, перечня необходимых знаний, умений и навыков для составления требований к должностям;
4. Практика, которая базируется на основе профессиональных стандартов и требований, формирует единые образовательный стандарт, необходимый для профессиональной подготовки специалистов для индустрии гостеприимства с учетом сложившихся международных требований;
5. Определение стандарта и уровня подготовки позволяет сформировать кадровый запрос на специалистов определенной категории, который будут выполнять высшие учебные заведения. [2,86]

Следует выделить, что в процессе формирования системы управления кадровым потенциалом предприятия гостиничного бизнеса необходимо проводить его комплексную оценку. Она позволит выполнить 3 ключевые функции:

- информационную: будут получены необходимые сведения об уровне квалификации работника;
- административную: по итогам оценки будут приняты решения относительно карьеры работника, размеров его вознаграждения, а также будет запланирован процесс его обучения;
- мотивационную: будут определены направления развития, будет произведена корректировка поведения для достижения успеха.

В заключении можно сделать вывод о том, что процесс формирования системы управления кадровым потенциалом реализуется при помощи изучения структуры мотивации, разработки и внедрения как

материальных, так и нематериальных компонентов мотивации и стимулирования. Данная система мотивации строится в строгом соответствии со стратегией развития гостиницы, а также текущего состояния системы управления персоналом всего гостиничного предприятия. В результате системного и комплексного подхода к формированию системы управления кадровым потенциалом персонала повышается уровень производительности труда, налаживается система планирования и контроля, а также укрепляется стабильность и конкурентоспособность самого гостиничного предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 448 с.
2. Кобяк Марина Викторовна Система управления кадровым потенциалом гостиничных предприятий // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. 2011. №2 С.82-86.
3. Лайко М.Ю., Никольская Е.Ю. Стратегия управления человеческими ресурсами в индустрии и туризма. М.: ГОУВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2008. Гл. 10.
4. Никольская Е.Ю. Повышение эффективности предприятия индустрии гостеприимства путем организации внутрифирменного обучения персонала, Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция», № 2, 2007.
5. Ржехин В. М., Алехан Д. А., Коваленко Н. В. Разработка показателей эффективности подразделений, отдела, персонала. Пошаговая инструкция. — М.: Вершина, 2016. – 224 с.
6. Туризм и гостиничное хозяйство: Учебное пособие / Под ред. Л.П. Шматько. 4-е изд. испр. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2010.

© Чуркина А.А., Козлова Е.И., 2017

**УДК 33**

**Смоленская Оксана Алексеевна**  
доцент кафедры социологии и управления  
БГТУ им. В.Г. Шухова  
г. Белгород, РФ  
E-mail: oas23@mail.ru

**Ширина Юлия Викторовна**  
студентка БГТУ им. В.Г. Шухова  
г. Белгород, РФ  
E-mail: shirina.iu@mail.ru

## **ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ СОБЕСЕДОВАНИЯ С КАНДИДАТАМИ НА ДОЛЖНОСТЬ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены основные аспекты документирования собеседования с кандидатами на должность. Рассмотрены виды собеседования с работниками.

### **Ключевые слова**

Документирование собеседования, виды собеседований, собеседование.

На сегодняшний день подбор персонала – одна из главных задач, которую необходимо решить для обеспечения эффективного функционирования предприятия. Найти квалифицированного сотрудника не так уж легко.

Информации о профессиональной подготовке сотрудника бывает недостаточно. Для тщательного

отбора проводят собеседование, которое позволяет сформировать мнение о человеке как о специалисте и личности.

Для поддержания рабочего процесса нужно заботиться не только об экономических составляющих функционирования предприятия, но и создавать благоприятный психологический климат в коллективе. Для этого очень важно не ошибиться с выбором нового сотрудника. [1]

Каждый руководитель должен четко представлять, какие профессиональные качества и личностные характеристики кандидата ему требуются. И, основываясь на этих данных, открывать вакансию.

Собеседование помогает избежать ошибок и сократить время на поиски работника. Неважно кто будет проводить собеседование руководитель компании или сотрудник отдела кадров. Главное — профессиональный подход. [2]

При недостатке опыта и знаний о том, как проводить собеседование, на предприятиях привлекают специалистов, занимающихся подбором персонала.

Правильный выбор вида намного упростит руководителю задачу поиска нового сотрудника. Чаще всего используют один из шести видов. Каждый из них направлен на выявление специфических черт характера соискателя.

Они дают возможность наиболее полно раскрыть способности кандидата. Правильный выбор вида позволит понять, как проводить собеседование с соискателем. Рассмотрим их подробно.

#### 1. Структурированное собеседование.

Считается одним из самых распространенных среди интервьюеров. При подготовке вопросов обычно используют те же пункты, что и в анкете. Оно проводится для определения соответствия данных, указанных соискателем в резюме, действительности. Для этой цели может потребоваться предоставление документов (чаще подлинников, в редких случаях копий), подтверждающих образование, квалификацию и опыт работы. [6]

#### 2. Ситуационное или кейс-интервью.

Позволяет оценить способности соискателя при решении конкретных задач в соответствии с ситуацией. Вопросы интервьюера базируются на том, как кандидат поступит в указанных обстоятельствах. Полученные ответы сравниваются с эталонными. В зависимости от этого формируется мнение о степени подготовленности претендента и наличия профессионального опыта.

#### 3. Проективное собеседование.

Производится оценка кандидата на основании его комментариев к действиям вымышленных людей в различных ситуациях. Для каждого собеседования выбирается подходящая модель, которая поможет охарактеризовать соискателя в соответствии с требованиями работодателя. Научно доказано что, анализируя поступки других людей, человек оценивает их действия, исходя из своего опыта. Данный вид собеседования раскрывает психологический облик претендента, показывает, какими были бы его действия, если бы он попал в похожую ситуацию. [5]

#### 4. Поведенческое собеседование.

Раскрывает способность кандидата принимать ответственные решения для устранения возникающих проблем в процессе выполнения, поставленных перед ним задач. Основной функцией данного интервью, является выявление у соискателя способности адекватно реагировать на рабочие моменты. Подходит для оценки профессиональных качеств претендентов. [2]

#### 5. Стрессовое собеседование.

Проводится для определения стрессовой устойчивости и конфликтности кандидата. В ходе интервью задаются вопросы, которые направлены на выведение человека из комфортного состояния и побуждение к конфликту. Чаще всего используются каверзные вопросы, к которым заранее трудно подготовиться. В данном случае обращается внимание не на правильность ответа, а на психоэмоциональное состояние соискателя. Чем спокойнее претендент, тем лучше.

#### 6. Групповое собеседование.

Позволяет быстро оценить большое количество кандидатов на соответствие должности, главными

критериями которой являются общительность и доброжелательность. Проводится в присутствии нескольких кандидатов. В нем могут участвовать несколько менеджеров по персоналу.

Далее рассмотрим документирование собеседования.

Биографическая анкета. Возможно использование и иных анкет, с помощью которых можно получить не только биографические сведения, но и представление о личностных качествах кандидата или его профессиональных воззрениях. [5]

Должностная инструкция или квалификационная характеристика, личностная спецификация (документ, описывающий параметры, которыми должна обладать личность для успешного выполнения работы).

В отдельных компаниях применяется документ, называемый «заявка на подбор», где перечисляются знания, умения, навыки и качества, которыми должен обладать кандидат для успешной работы в предполагаемой должности. В документах подобного рода обычно указываются и обязательные требования, и желательные.

В ряде компаний используется еще один документ, чаще всего именуемый «схема отбора», в котором описывается порядок проведения собеседования (кто из сотрудников и на каком этапе подключается к проведению собеседования; как распределяются обязанности между сотрудниками компании в целях обеспечения наилучшего подбора специалистов; какие тесты, опросники и деловые игры используются). Однако впоследствии он обеспечит значительную экономию времени при подготовке материалов для оценки соискателей. [7]

Существует еще один документ — для отражения результатов собеседования. В некоторых компаниях информацию по результатам собеседования включают в бланк анкеты, а иногда выносят в отдельный документ.

В любом случае информация об итогах собеседования должна содержать сведения о том, кто и когда проводил собеседование с соискателем, каково мнение сотрудников, проводивших собеседование, о данном кандидате, насколько кандидат соответствует заявленной должности, есть ли возможность использовать кандидата на других работах, какое принято решение (о приеме на работу или об отказе в приеме).

Таким образом, выбор подходящего сотрудника — сложный и ответственный шаг для компании. Следует приложить немалые усилия, чтобы найти работника, который будет идеально подходить по всем параметрам. Кадровые агентства постоянно ведут мониторинг вакантных должностей и свободных специалистов. Они модернизируют системы отбора, придумывают новые критерии оценки и документирование. Основное документирование при собеседовании являются: анкета кандидата, должностная инструкция должности, схема отбора и результаты собеседования.

#### **Список использованной литературы:**

1. Великанов В. В., Золотарева М. Г. Собеседование как метод отбора персонала // Молодой ученый. — 2017. — №10. — С. 207-209.
2. Гражданинова Е.Г. Персонал: проблемы управления подбором и наймом специалистов на предприятии // Новая наука: опыт, традиции. Инновации. 2016. №6 (89). С. 91-93.
3. Дорошенко Ю.А. Интеллектуальный капитал как фактор успешного формирования инновационной инфраструктуры вуза // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. Белгород. 2015. №2. С. 192-195.
4. Ковтунов Н.А., Компаниец В.С. Автоматизация процесса проведения собеседования на предприятии // Технические науки - от теории к практике: сб. ст. по матер. LXIII междунар. науч.-практ. конф. № 10(58). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 54-59.
5. Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2016. — 492 с.
6. Орлова М. А. Зарубежный опыт оценки и отбора персонала, или как попасть на работу в иностранную компанию // Молодой ученый. — 2011. — №12. Т.1. — С. 170-174.

© Смоленская О.А., Ширина Ю.В., 2017

**О.О.Юшкова**

к.э.н, доцент

Департамента налоговой политики и  
таможенно-тарифного регулирования ФГБОУ ВПО  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Финансовый университет)

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (НА ПРИМЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТИ В США)**

### **Аннотация**

В условиях волатильности мировых нефтяных рынков, в частности резких изменений цен на нефть марки Brent, стоит задуматься о государственных налоговых доходах, связанных с добычей нефти. Особенно в отношении одного из лидеров мирового рынка углеводородов – США. И если в России снижение цен на нефть было компенсировано для бюджета ростом курса доллара, то для США есть повод задуматься о компенсации выпадающих доходов бюджета.

### **Ключевые слова**

Налогообложение нефтяного сектора, государственные доходы, концессионная модель

**O.Yushkova**

Ph.D., Associate Professor of the  
Department Tax policy and  
Customs and tariff regulation  
Financial University under the  
Government Russian Federation  
(Financial University)

## **INTERNATIONAL PRACTICE OF CHARGING PAYMENTS IN MINING MINERAL RESOURCES (ON THE EXAMPLE OF TAXATION OF OIL IN THE USA)**

International practice of collecting payments for mining operations (for example, the taxation of oil production in the United States).

In the conditions of volatility of the world oil markets, in particular, sharp changes in prices for Brent crude oil, it is worthwhile to think about the state tax revenues associated with oil production. Especially in relation to one of the leaders of the world market of hydrocarbons - the United States. And if in Russia the decline in oil prices was compensated for the budget by the growth of the dollar rate, then for the United States there is an occasion to think about compensating for the falling budget revenues.

Taxation of the oil sector, government revenues, concession model.

Налогообложение в США представляет собой один из важнейших инструментов государственного администрирования предпринимательской деятельности. Кроме того, американская система налогообложения действительно считается одной из самых сложных в современном капиталистическом мире. Ее особенными чертами являются разнообразие форм и уровней сбора налогов, частое вынесение положений налогового законодательства на пересмотрение, наличие огромного числа налоговых вычетов и льгот, которые позволяют использовать большое количество разнообразных маневров.

Не является исключением и налогообложение добычи полезных ископаемых в США, в частности, добычи такого углеводорода, как нефть.

Цель данной работы – подробно ознакомиться с особенностями налогообложения нефтяных доходов в США.

Система налогов для федеративных государств является трехуровневой. США как федеративное государство также имеет трехуровневую налоговую систему. Это в частности сказывается на налогообложении добычи нефти. Ведущим звеном в системе финансов США является фискальный механизм, применяемый федеральным правительством, т. е. федеральные налоги исполняют главную роль, а местные налоги — служебную. Хотя их значение и соотношение в разных странах весьма различно. Налоги, приносящие наиболее крупные и постоянные поступления, направляются в федеральную казну. На ее долю приходится порядка 70% доходов и расходов. Федеральными в основном являются прямые налоги, в числе которых основными предстают подоходный налог с физических лиц и налог на доходы корпораций.

Так, в Соединенных Штатах Америки, в нефтяной промышленности, действуют 3 вида налогов - местный (муниципальный), "штатный" и федеральный (государственный).

Местный налог является налогом на имущество и ставка данного налога в зависимости от конкретного штата варьируется от 0,1 до 1,5% в год от стоимости основных фондов. Сумма данного налога, определяется владельцем участка, в зависимости от стоимости земли, ценности ее недр и от стремления привлечь денежные средства для пополнения муниципального бюджета.

Регулирующая функция данного налога проявляется в том, что нефтедобывающей компании не выгодно получать дополнительную собственность на участке с небогатыми недрами и затягивать работы.

"Штатный" налог состоит из двух частей:

- 1) налог на эксплуатацию недр или на добычу нефти
- 2) подоходный корпоративный налог. Налог на добычу нефти взимается с рыночной стоимости добываемой нефти (с оборота капитала), вне зависимости от факта получения прибыли компанией, и изменяется он в широких пределах от 0,5% (штат Кентукки) до 12,5% (штат Аляска). Подоходный корпоративный налог также различается по штатам и взимается в размере 4-9% от доходов компаний (за вычетом местного налога) после реализации нефти.

Размер каждого из «штатных» налогов определяется законодательными органами штатов (губернаторами) в зависимости от их ожиданий в плане стимулирования добычи нефти, увеличения нефтеотдачи пластов, с учетом продуктивности нефтяных месторождений. Регулирующее воздействие штатного налога состоит в том, что он заставляет любую компанию одновременно проявлять осторожность к реализации новых проектов разработки нефтяных месторождений, увеличивать извлекаемые запасы и сознательно идти на риск в применении новых технологий, пользуясь преимуществом снижения подоходного налога.

Федеральный или государственный налог по своей сути также является корпоративным подоходным налогом. Это единственный налог, который устанавливается конгрессом страны. Налогооблагаемая прибыль (доход) определяется по довольно сложной формуле. Из валовых поступлений от добычи нефти (рыночной стоимости добытой нефти) вычитаются все виды затрат, произведенных компанией:

- арендные платежи (земельная рента, "роялти");
- местные налоги;
- «штатные» налоги;
- эксплуатационные затраты;
- амортизация оборудования и других основных фондов и так называемые "неосязаемые" затраты или "скидка на истощение недр".

Вычитание из валовых поступлений первых пяти видов затрат компаний определяет их прибыль, которая в других отраслях промышленности и облагается федеральным налогом.

Уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму нематериальных затрат в нефтегазовой промышленности является льготой для нефтяных компаний при истощении объемов запасов нефти на

месторождении, вследствие чего становятся хуже параметры окружающей и технической среды для использования соответствующего оборудования и происходит обесценение вложенного капитала. Размер "вычета, связанного с истощением недр" составляет от 10% до 22% от вложенного капитала, или от 30% до 70% налогооблагаемой прибыли в корреляции со стадией и методами добычи нефти. На первичной стадии разработки, т.е. при низком истощении запасов нефти, вычет меньше, а на завершающей стадии разработки, в особенности с использованием методов увеличения нефтеотдачи пластов - больше. Этой преференцией с налогооблагаемой выручки на снижение нефтеотдачи недр пользуются в первую очередь небольшие независимые нефтяные компании. Данный факт является особенностью таких предприятий в сравнении с другими индустриями (машиностроительных, химических и даже угольных и газовых), которые не имеют такой льготы. Определенная таким образом сниженная прибыль у нефтяных компаний облагается федеральным налогом, одинаковым по всей стране, и составляет 34% от прибыли.

Регулирующее воздействие федерального налога заключается в стимулировании прироста извлекаемых запасов путем применения методов увеличения нефтеотдачи пластов.

Оставшаяся часть прибыли (68%) у нефтяных и любых других компаний является "чистой" прибылью, которая должна превышать сложившуюся на рынке так называемую "норму прибыли" от вложенного капитала. В 80-х годах в США норма прибыли составляет 12-13% от вложенного капитала. Если "чистая" прибыль выше этой нормы, компания процветает, деятельность ее активизируется и расширяется. При меньшей прибыли компания не может конкурировать с другими фирмами и сворачивает свое производство.

В 1989 г. конгресс США и президент Джордж Буш приняли решение о дополнительном стимулировании нефтяных компаний к приросту извлекаемых запасов нефти и применению методов увеличения нефтеотдачи пластов путем введения 10 % скидки - уменьшения процента на "инвестиционный кредит", увеличения "скидки на истощение недр" до 27,5% до полной окупаемости проектов и нераспространения на них так называемого "альтернативного минимального налога", составляющего 20% от дохода, пока цена на нефть не превысит 220 долл./т (30 долл./бар). Установленные Конгрессом США налоговые льготы для нефтяных компаний позволили им применять третичные методы добычи и увеличивать извлекаемые запасы нефти даже при падении цен на нефть в 80 - 90х годах и дополнительно получать на развитие ежегодно по 1,5-2,5 млрд долларов.

При разработке месторождений на континентальном шельфе Соединенных Штатов деятельность нефтяных предприятий подлежит обложению налогом на прибыль корпораций и роялти. Для доходов, подлежащих налогообложению суммой свыше 10 млн долл. ставка налога на прибыль корпораций взимаемого на федеральном уровне равна 35%. Ставка может различаться для различных участков; на арктическом шельфе в основном применяется ставка 12,5%. Источниками дохода государства также являются бонусы, уплачиваемые на аукционе по получению лицензий, и арендные платежи, так называемые платежи ренталис, взимаемые на ежегодной основе при аренде участка. Величина ренталис устанавливается за единицу площади (акр) лицензионного участка и зависит от месторождения и условий работы на нем. Данная ставка устанавливается, так же как ставка и роялти, соответствующими положениями договора (в Final Notice of Sale). Данные результатов продаж последних четырех из реализованных лицензий указывают на то, что плата за лицензионный участок на внешнем континентальном шельфе Арктики составила 1-12 долл./акр, а минимальная сумма аукционных бонусов составила 10 долларов за акр. Основываясь на положениях договоров, заключенных на арктическом шельфе, в период 2000-2013 гг. сумма бонусов в среднем составила 28,1 доллар за акр. В рамках штата Аляска, компания, осуществляющая добычу должна платить также налоги штата. Ставка налога на прибыль в штате Аляска находится в зависимости от суммы выручки организации подлежащей налогообложению: при превышении порога в 90 тыс. долл. ставка равна 9,4% (то есть, 4500 долл. плюс 9,4% суммы превышения порога в 90 тыс. долл.). При этом налоговая база налога на прибыль корпораций взимаемая на федеральном уровне может быть уменьшена на величину налогов штата. Стоит отметить, что ставка налога на прибыль корпораций в США — одна из самых высоких ставок в мире. Как правило платежи роялти выплачиваются на Аляске в размере 12,5% или 16,7%. На протяжении последних 30



лет на территориях континентального шельфа Аляски, которые сдаются в аренду ставка платежей роялти составляла 12,5%. При этом, определенные участки могут получить более низкие ставки или налоговые вычеты, предоставляемые им в соответствии с определенными экономическими причинами (к примеру, в случае, когда это новое открытие и для разработки месторождения потребуется привлечение большого объема инвестиций). Как правило, процент роялти рассчитывается от стоимости нефти, добытой на определенном месторождении, за вычетом транспортных затрат при транспортировке до места реализации (до Западного побережья США, включая водную перевозку танкерами и транспортировку по всему Трансаляскинскому трубопроводу). Кроме того, вычету подлежит сумма налога на имущество по имуществу, которое использовалось для транспортировки нефти. Конкретная формула для расчета суммы роялти устанавливается в соответствии с условиями арендного договора, соглашениями и законодательными актами, под чье действие попадает участок, сдаваемый в аренду. Доход от добычи на континентальном шельфе, находящемся в юрисдикции штата Аляска, кроме прочего подлежит обложению налогом на добычу (production tax). Начиная с 1 января 2014 года для данного налога была отменена прогрессивная шкала налогообложения, при применении которой он теоретически мог достигать 75%. В настоящее время ставка налога составляет 35%. Данный налог является ведущим налогом от добычи нефти для данного штата и составляет около 88% от дохода штата от добычи нефти и газа. Кроме того, в налоговой системе штата присутствует налог на имущество (property tax). Налоговая ставка по данному налогу на Аляске составляет 2%. Налоговая база — это стоимость имущества, необходимого для эксплуатации месторождения. Компании, осуществляющие нефтедобычу на континентальном шельфе Аляски, должны уплачивать так называемый oil conservation surcharge – сбор за загрязнение окружающей среды при добыче нефти. Он равен 0,05 долларов за каждый баррель нефти, включая 0,01 долларов дополнительного сбора (additional conservation surcharge on oil). Доходы, полученные от взимания данного сбора, поступают в фонд Oil and Hazardous Substance Release Prevention and Response Fund, который был создан для того, чтобы иметь возможность предпринять меры при разливе нефти и нефтепродуктов и загрязнении окружающей среды опасными веществами, способными нанести колоссальный вред экологии, благополучию населения и экономике штата. Часть нефтегазовых доходов (как правило 25%, но возможно и 50%, на основании сроков аренды) штата направляется в Постоянный фонд Аляски (Alaska Permanent Fund). Фонд включает в себя две части: сберегательную и доходную. Первая часть не является распределяемой. Это означает, что сбережения фонда не могут использоваться для финансирования общегосударственных расходов. Другая часть, собирающая доходы от основных средств фонда, может быть израсходована на развитие экономики штата. Определенная доля средств может быть потрачена на выплату ежегодного дивиденда с налоговых доходов каждому резиденту штата; в 2014 году суммарный объем всех дивидендных выплат вырос в два раза по сравнению с 2013 годом и превысил планку в 1 млрд долл. В сравнении с разработкой нефтяных месторождений на федеральном шельфе, разработка месторождений в арктических водах рассматриваемого штата характеризуется уплатой большего числа налогов, что может быть объяснено тем, что здесь существует более благоприятные условия для осуществления деятельности по освоению этих территорий. Стоит заметить, что в США компании экспортеры не уплачивают экспортные платежи. В США, кроме прочего, отсутствует НДС, его заменяет налог с продаж, который устанавливается на уровне штата, и в частности на Аляске ставка данного налога составляет 0%.

Современные концепции налогообложения нефтяного сектора можно условно разделить на две группы:

- концессионная модель, при которой компании получают исключительное право разработки недр и выплачивают комплекс стандартных платежей (бонусы, роялти, рентные налоги и налоги на прибыль);
- контрактный режим, основанный на разделе продукции между нефтедобывающей компанией и государством как собственником природных ресурсов.

Концессионная модель традиционно применяется в странах с развитым минерально-сырьевым сектором – США, Канаде, Великобритании, Норвегии, В России используются обе модели: доминирующей является концессионная система, а СРП встречаются в единичных случаях.

Вид платежа	США	Россия
Бонусы	Подписные бонусы: определяются по соглашению с владельцем сырья (проекты на суше) или в ходе торгов (на суше и на офшорных участках) Аляска: минимальная ставка бонуса – от 5 до 10 долл. за акр	Разовые платежи за пользование недрами при наступлении событий, оговоренных в лицензии – не менее 10% годового НДС к уплате в расчете на среднегодовую мощность компании
Рентный налог	Налог на эксплуатацию недр (Severance Tax) подлежит уплате в бюджет штата; ставки различаются.	Экспортные пошлины
Роялти	На суше: 12,5–30% от валовой стоимости добытой нефти. На офшорных участках: 18,75% – для лицензий, полученных после 19.03.2008; 16,667% – для некоторых предыдущих 12,50% – для всех остальных лицензий	НДС на сырую нефть: базовая ставка 766 руб./т (с поправкой на коэффициенты)

Рисунок 1 – Применение бонусов, роялти и рентных налогов в России и США

Наиболее распространенный вид платежа – роялти – подразумевает регулярные выплаты за право добычи, которые исчисляются либо с единицы продукции (unit royalty), либо в процентах от валовой стоимости добытой нефти (advalorem royalty). В основном везде приняты скользящие шкалы роялти, когда ставка увеличивается с ростом производства или соответственно некоторой формуле: например, в США она учитывает экономические и технологические различия добычи, изменение цен на нефть, продуктивность скважин, время открытия месторождения, различия в качестве добываемой нефти. В качестве аналога роялти в России обычно рассматривается налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), взимаемый с объема добычи.

Экспортные пошлины, применяемые в России, обычно относят либо к роялти, либо к рентным налогам, что, однако, не является принципиальным, так как они в любом случае не зависят от доходности месторождений.

Налоговая система США основывается на принципе либерализации, который заключается в увеличении использования рыночных регуляторов для достижения экономического развития. С административной точки зрения такая налоговая система представляет из себя три уровня налогообложения и содержит в себе федеральные налоги, налоги штатов и местные налоги.

Налогообложение нефтяных доходов в США характеризуется высокой структурированностью и сложностью.

Кроме того, традиционно в налогообложении нефтедобычи в США применяется концессионная модель. Концессионная модель предполагает применение различных платежей и налогов, уплачиваемых нефтедобывающей компанией при разработке месторождений. При этом, организация владеет месторождением на основании лицензионных соглашений.

Отдельного внимания заслуживает рассмотрение условий разработки нефтяных месторождений на континентальных шельфах, а также налогообложение таких разработок.

В налоговой системе США в отношении налогообложения нефтяных доходов развита система зачетов, вычетов и налоговых льгот, позволяющих сопоставить различные типы месторождений и применять справедливое налогообложение, основываясь на доходности нефтедобычи.

Надеюсь, мы сможем перенять опыт наших «коллег» и использовать его при налогообложении нефтяных доходов в России.

#### Список использованных источников

- [4,с.6]Alaska Statutes. Title 43: Revenue and taxation. Chapter 43.20: Alaska Net Income Tax Act. Section 43.20.011.
- [3,с.5 ]Oil and gas leasing on the Outer Continental Shelf / BOEM. <http://www.boem.gov/uploadedFiles/>

BOEM/Oil\_and\_Gas\_Energy\_Program/Leasing/5BOEMRE\_Leasing101.pdf.

3. [2, с.5]The United States Code. Title 26: Internal Revenue Code. Subtitle A. Chapter: Normal Taxes and Surtaxes. Subchapter A. Part II: Tax on Corporations. Section 11.
4. Азарова А.И. Влияние факторов развития нефтяной отрасли на ценообразование нефти // Проблемы учета и финансов. – 2012. – №1 (5) с.35-53.
5. Булатов А.М. Проблемы и перспективы добычи сланцевого газа в США // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – №6 – с.56-64.
5. [1,с.5]Гарашова С.А. О некоторых геополитических аспектах стратегии США в Каспийском регионе // Кавказ и глобализация. – 2010. – №3 (4) – с.33-40.
6. [6, с,8 ]Бобылева А.З. Оценка моделей налогообложения нефтяного сектора в России и за рубежом // Вестн. Моск. ун-та. сер. 6. экономика. – 2015. – № 5 – с. 28
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996. №14-ФЗ. (ред. От 29.06.2015)
8. [5, с.7]Понкратов В.В. Формирование и использование нефтегазовых доходов федерального бюджета в условиях низких цен на энергоресурсы и отсутствия бюджетного правила // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – №2 – с.104-111.

© Юшкова О.О., 2017

УДК 338

**О.О.Юшкова**

к.э.н, доцент Департамента налоговой политики и  
таможенно-тарифного регулирования ФГБОУ ВПО  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Финансовый университет)

## СПОРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ИХ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

### Аннотация

В условиях дефицитного государственного бюджета в Российской Федерации государство предлагает повысить налоговые ставки по ряду федеральных налогов, ввести регрессивные ставки налогообложения, применить фискальную нагрузку на интернет-торговлю и изменить систему формирования Пенсионного фонда

### Ключевые слова

НДС, налог на прибыль, страховые взносы, интернет-торговля

**O.Yushkova**

Ph.D., Associate Professor of the Department  
Tax policy and Customs and tariff regulation  
ФГБОУ ВПО Financial  
University under the Government  
Russian Federation  
Financial University)

## DISPUTE CHANGES TO TAX LEGISLATION AND THEIR POSSIBLE CONSEQUENCES

### Annotation

In the conditions of the scarce state budget in the Russian Federation, the state proposes to increase tax rates for a

number of federal taxes, introduce regressive tax rates, apply a fiscal burden on Internet commerce and change the formation system of the Pension Fund

### Keywords

VAT, income tax, insurance premiums, Internet commerce

Сложная экономическая ситуация в России, вызвавшая дефицит бюджета на уровне 3,2% ВВП, потребовала незамедлительного поиска путей увеличения доходной базы, в первую очередь за счет роста налоговых доходов.

Разумеется, лучше избежать роста налогов, но если нет другого выхода, то первыми кандидатами на повышение ставки должны стать косвенные налоги и в первую очередь НДС, надежный доходный источник бюджета.

НДС является наиболее нейтральным налогом, который в идеальной модели совсем не затрагивает бизнес, поскольку целиком перекалывается на конечных потребителей.

При этом, снижение налога на прибыль вместе с повышением НДС является глобальной тенденцией последних 10-15 лет. Многие государства сознательно идут на ставки НДС выше 20%, последовательно снижая налог на прибыль.

В рамках существующих в мире тенденций Министерство финансов РФ вышло с предложением *повысить ставку НДС с 18 до 20 процентов в 2017 году. Льготную 10-процентную ставку предполагается поднять до 12 процентов, а с 2019 года начать ее увеличивать на 2 процента каждый год, пока она не вырастет до размеров стандартной ставки.*

Целесообразность проведения таких мероприятий налоговой политики в том, что она дает преимущества в конкуренции за инвестиции и способствует экономическому развитию. Так, в Европе ставки корпоративного налога ниже 20% установили уже 18 государств, в числе которых не только маленькие государства, но и Венгрия, Польша, Сербия, Румыния, Германия, Белоруссия и Украина.

В настоящее время НДС является одним из основных источников доходов федерального бюджета. В 2016 г. в бюджет было начислено 36,3 трлн. руб., при этом основная сумма налога начислена теми налогоплательщиками, которые применяют ставку 18% и только 1,9 трлн. руб. теми, которые применяют ставку – 10%. Однако, если учесть величину налоговых вычетов, то в бюджет поступило только 4,4 трлн. руб. Таким образом можно предположить, что увеличение ставки налога на 2 пункта может дать в бюджет дополнительный доход в сумме около 0,6 трлн. руб.

#### **Негативные последствия:**

- рост цен, в том числе на товары первой необходимости, официально признанные социально значимыми;

- рост инфляции, что противоречит поставленной задаче по ее снижению до уровня 4%.

#### **Альтернативные решения:**

- пересмотр набора налоговых льгот. По данным Счетной палаты из 6,7 трлн. рублей выпадающих доходов бюджета от предоставления налоговых льгот, 5,9 трлн. рублей приходится на НДС;

- сокращение задолженности по НДС, которая составляет на 1.09.2016 г. 448,2 млрд. рублей при общей задолженности по налогам и сборам в 991,6 млрд. руб. Оптимизм вызывает тот факт, что почти вся задолженность признается возможной к взысканию (446,2 млрд. руб.)

- повышение уровня налогового администрирования, в том числе направленного на борьбу с фирмами-однодневками, которых по данным ФНС РФ уже больше 2-х миллионов.

#### **Важный резерв роста налоговых поступлений НДС.**

В настоящее время интернет торговля является наиболее динамично развивающимся сегментом экономики РФ, - по результатам 2015 г. по данным ассоциации компаний Интернет-торговли (АКИТ) объем рынка электронной коммерции составляет 760 млрд. руб.

Существует две модели интернет торговли, представленные на табл.1

Бизнес-модели интернет-торговли	
Классическая модель торговли	Трансграничная модель торговли
(продажа российских или импортированных товаров на территории РФ)	(продажа зарубежных товаров напрямую покупателю на территории РФ)
требуется наличие юридического лица	юридическое лицо не требуется
Обязательное исполнение российского законодательства (правила продажи, закон о защите прав потребителей, закон о техническом лицензировании, НК РФ)	Продажа товаров регулируется «Соглашением о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском» от 18.06.2010

Развитие интернет - торговли привело к большому распространению трансграничной и оффшорной торговли, при которой доставка товаров из зарубежных интернет магазинов осуществляется в почтовых отправлениях напрямую физическим лицам на территории РФ. Маржинальность такой торговли выше локальной торговли в среднем на 30% за счет отсутствия фискальной нагрузки, отсутствия необходимости сертификации товаров, сопровождения их гарантийными обязательствами. Все товарные поставки из-за рубежа декларируются как товары для личного пользования и не облагаются НДС и пошлинами в том случае, если по стоимости не превышают 1000 евро или 31 кг. веса на человека в месяц. По данным АКИТ 99,5% приобретаемых физическими лицами за рубежом товаров не превышают этой нормы.

**Справка:** В 2015 году количество посылок из зарубежных интернет-магазинов подскочило почти в 2 раза, до 135 млн с 77 млн в 2014 году. На Китай пришлось 90% посылок. При этом за минувший год количество покупок в российских интернет-магазинах упало на 17%. ([Интернет](#), [Ретейл](#), [Почта России сайт АКИТ](#))

Классическая модель торговли (продажа российских или импортированных товаров на территории РФ)		трансграничная модель торговли (продажа зарубежных товаров напрямую покупателю на территории РФ)	
НДС	18%	НДС	0%
Пошлина(среднее значение)	8%	Пошлина	0%
Сервисное гарантийное обслуживание	4%	Не требуется импортер, сервисное и гарантийное обслуживание, сертификация и др.	0%
Официальный импортер			
информация на русском языке, маркировка			
Сертификация			
Защита прав потребителей			
Итого	30%	итого	0%

Объем безналоговой торговли, осуществляемой через почтовые отправления физическим лицам за последние 5 лет вырос в 10 раз и по итогам 2016 г. составил 219 млрд. руб. Доля рынка зарубежных интернет ритейлеров выросла с 8% в 2010 г. до 29% в 2015 г.

Чаще всего такого рода торговля осуществляется по тем товарным категориям, которые удобно доставлять в почтовых отправлениях. По итогам 2016 г. доля такой торговли по малой бытовой технике составила 9% от всего розничного оборота данной категории в РФ, одежды – 4,2% и обуви – 3,2%.

В соответствии с планом BEPS выработан общий принцип борьбы с размыванием налоговой базы – взимание НДС с каждой товарной поставки по месту формирования прибыли. Такой подход в РФ применяется для иностранных компаний, реализующих электронные услуги ( в соответствии с Законом 244-ФЗ от 3.07.2016г. введена обязательная регистрация для всех иностранных компаний, реализующих электронные услуги).

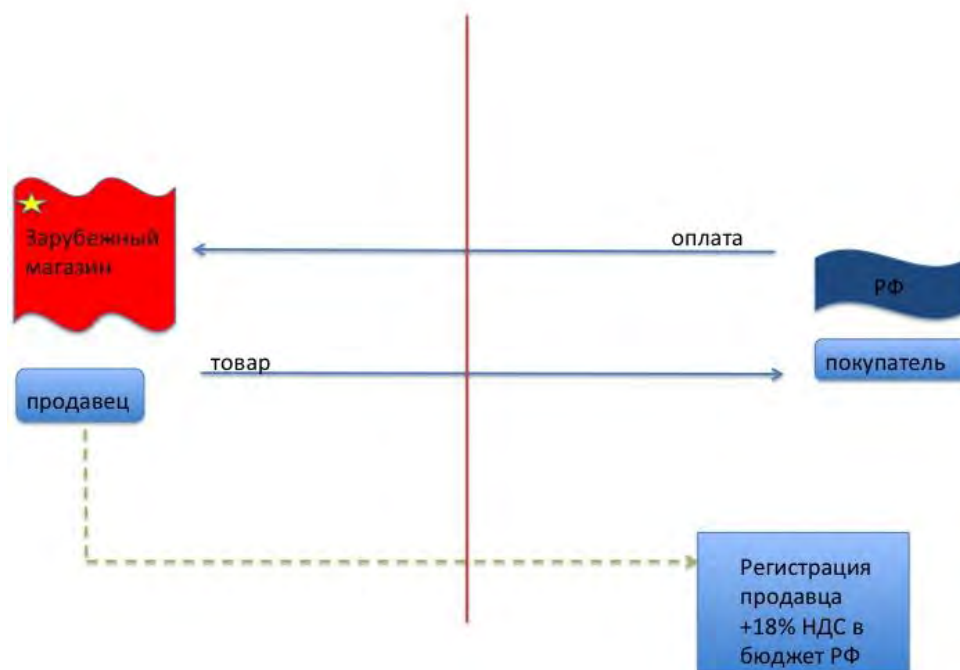
В отношении товаров в странах G20 сейчас идет обсуждение законопроектов, распространяющих аналогичный подход на интернет торговлю (в Великобритании и Австрии уже приняты соответствующие документы).

BEPS рекомендовано признавать налоговыми агентами по исчислению и уплате НДС крупные интернет-площадки, что позволяет оптимизировать администрирование НДС, а если магазины работают отдельно, то они уплачивают налог самостоятельно.

Можно воспользоваться имеющейся практикой создания механизма регистрации налогоплательщиков

через удаленный кабинет налогоплательщика, как это делается для торговли услугами.

В таблице представлен возможный вариант регистрации интернет – магазинов по принципу, используемому для компаний, реализующих электронные услуги.



Указанный подход полностью соответствует современной общемировой практике и позволяет выровнять конкуренцию на рынке интернет торговли и получить дополнительные поступления в бюджет.

Многолетний дефицит бюджета пенсионного фонда настоятельно вынуждает к поиску путей дополнительных доходов, что явилось основанием для того, чтобы Министерство Финансов РФ вышло с предложением установить единую ставку страховых взносов со всей зарплаты. Она составит 29% – с 2017 г., 28% – с 2018 г., 26 % – с 2019 г. Предельные базы предполагается отменить.

**Справка:** сейчас компании платят в общей сложности 30%,- 22% в ПФР с зарплат до 796 тыс. руб. и 10% сверх этой суммы; 2,9 в ФСС с зарплат до 718 тыс. руб. и сверх этой суммы не платят и 5,1% в ФФОМС

Проблема нарастающего дефицита пенсионных фондов является интернациональной. Главная и наиболее очевидная причина – демографические изменения. В конце XIX - начале XX века средняя продолжительность жизни составляла 40—50 лет, а в настоящее время 70 – 80 лет. По прогнозам специалистов эта тенденция сохранится и последовательно приведет к тому, что пенсионеров будет больше, чем работающих.

Очевидно, что кризис пенсионных систем, сложившийся на этапе постиндустриального развития, - проблема, порожденная демографической ситуацией. Пенсионные системы большинства развитых стран, в том числе и России, сложились на этапе, когда население пенсионного возраста составляло небольшую долю численности работающих. В этой ситуации относительно небольшие сборы с работодателей и работающих были достаточны для того, чтобы обеспечить немногочисленному контингенту пенсионеров уровень доходов относительно сопоставимый с тем, который они имели ранее. После завершения демографического взрыва на фоне роста продолжительности жизни ситуация меняется.

С начала 1980-х годов, когда кризис пенсионных систем стал очевидным, во многих странах идет процесс повышения пенсионного возраста (Греция, Германия, Италия, Португалия, Великобритания) , минимального срока работы, необходимого для получения полной пенсии (Германия, Греция, Италия), ужесточения условий для более раннего выхода на пенсию, сокращаются пенсионные привилегии лиц, занятых на государственной службе (Финляндия, Греция, Италия, Португалия).

В России основания для получения пенсии не пересматривались, пенсионный возраст с момента



введения в 30-е годы прошлого века пенсионного возраста ни разу не пересматривался, хотя такие предложения поступают регулярно и это логично.

**Справка:** По данным ПФ РФ (официальный сайт) в настоящее время (на 1 января 2016 г.) в РФ 42,7 млн. чел. пенсионеров и 9,5 млн. страхователей в системе обязательного пенсионного страхования (5,8 млн. работодателей и 3,7 млн. самозанятых страхователей).

Средний размер страховой пенсии составляет 12 380 руб., а по старости 12 830 руб. при прожиточном минимуме пенсионера – 7 161 руб.

Основания для поиска возможностей роста поступлений является то, что доходы бюджета ПФР за 2015 г. составили 7126,6 млрд. руб., а расходы 7670,3 млрд. руб. Таким образом дефицит пенсионного фонда составил **543,7 млрд.руб.**

Количество людей старше трудоспособного возраста в РФ последовательно увеличивается, что видно из данных таблицы 1. (тыс. чел.)

Год	1926	1939	1970	2002	2010	2014	2015	2016
Численность	7945	9362	19987	29778	31714	33788	35165	35986

Прогноз численности населения по отдельным возрастным группам до 2031г. дает основание предположить, что ситуация не изменится: по расчетам Росстата численность населения старше трудоспособного возраста в процентах к общей численности населения увеличится с 25% в 2017 г. до 28,3% в 2031 г.

Одновременно можно отметить и то, что поступления в социальные фонды последовательно растут в связи с ростом оплаты труда: среднемесячная номинальная заработная плата последовательно растет, - за первое полугодие 2016 г. она увеличилась на 7,3% по сравнению с первым полугодием 2015 г., что дает основание предположить соответствующий рост отчислений в социальные фонды.

**Показатели, используемые для расчета дополнительных отчислений в социальные фонды при условии отмены регрессивной шкалы налогообложения:**

- удельный вес численности работников со средней зарплатой
- численность в группе
- средняя зарплата в группе
- среднегодовая зарплата
- разница между зарплатой, облагаемой по обычной и льготной ставке

Группы	50-75т.р	75-100т.р	100-250т.р	250-500т.р	500-1млн.	св.1 млн.
Удельный вес численности	9,4	3,3	2,8	0,3	0,1	0,001
численность в группе	2732107	947762	822800	81869	15698	5099
среднемесячная зарплата по группе	60445	85764	140146	333531	671262	2271282
средняя годовая зарплата по группе	725340	1029168	1681752	4002372	8055144	27255384
<b>среднегодовая зарплата облагаемая по льготной ставке:</b>						
в ПФР	0	233168	885752	3206372	7259144	26459384
в ФСС	7340	311168	963752	3284372	7337144	26537384

При существующем варианте применения регрессивной ставки отчислений в пенсионный фонд можно предположить, что регрессия начинается при расчете отчислений в ПФ с группы, интервал зарплат в которой от 75 до 100 тыс. руб., а средняя годовая зарплата составляет 85764 руб., а в ФСС - с группы, интервал зарплат в которой от 50 до 75 тыс. руб., а средняя годовая зарплата составляет 725 340 тыс. руб.

Рассчитаем базу отчислений в фонды для групп, годовая заработная плата в которых превышает предел обычной ставки (умножаем среднюю годовую зарплату свыше предела применения прогрессивной ставки на численность в группе)

	расчет базы обложения
<b>50-75:</b>	
ПФР	нет
ФСС	$7340 \times 2732107 = 19944381$
<b>75-100:</b>	
ПФР	$233168 \times 947762 = 221018098$
ФСС	$311168 \times 947762 = 294943534$
<b>100-250:</b>	
ПФР	$885752 \times 822800 = 728836240$
ФСС	$963752 \times 822800 = 793014640$
<b>250-500:</b>	
ПФР	$3206372 \times 81869 = 262504762$
ФСС	$3284372 \times 81869 = 268890544$
<b>500-1млн:</b>	
ПФР	$7259144 \times 15698 = 113953352$
ФСС	$7337144 \times 15698 = 115177796$
<b>св.1 млн:</b>	
ПФР	$26459384 \times 5099 = 134914441$
ФСС	$26537384 \times 5099 = 135314203$

Дополнительная налоговая база по группам с оплатой труда свыше 50 тыс. руб. составляет:

По пенсионному фонду – 1 461 266 893 тыс. руб. ( 1,46 трлн. руб.)

По ФСС – 1 627 284 498 тыс. руб. (1,63 трлн. руб.)

При существующей ставке при отмене регрессии можно получить дополнительно:

В ПФР  $1,46 \times 12\% = 0,175$  трлн. руб. (12% - разница между обычной и льготной ставками)

В ФСС  $1,63 \times 2,9 = 0,047$  трлн. руб.

Если использовать вариант, предложенный Минфином, то соответственно при общей ставке в 29% и полной отмене регрессии поступления увеличатся, но не так значительно, поскольку повлияет 1% снижения ставки, то есть упадут поступления от тех налогоплательщиков, зарплата которых не достигала порогового значения в 796 тыс. руб. (частично и от тех, которые превысив пороговое значение в 718 руб. не платили еще и отчисления в ФСС).

**Каких отраслей коснется отмена регрессивной ставки:**

По данным Росстата среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по видам экономической деятельности составляет:

- по добыче полезных ископаемых, при средней зарплате 65879 руб. по добыче сырой нефти и природного газа – 95039 руб. и добыче других полезных ископаемых -82312 руб.;

- по производству табачных изделий – 85872 руб.;

- по производству кокса и нефтепродуктов – 83301 руб.;

- по деятельности воздушного и космического транспорта – 93393 руб.;

- по финансовой деятельности – от 72683 руб. до 111633 руб.;

- по подготовке к продаже, покупке и продаже собственного недвижимого имущества – 111141 руб.;

- по деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий : при средней зарплате по виду деятельности в 76358 руб. при разработке программного обеспечения – 105455 руб.;

- по рекламной деятельности – 112388 руб.;

- по деятельности информационных агентств – 79951 руб.

При этом можно предположить, что отмена регрессивной ставки существенно повлияет на многие отрасли обрабатывающей промышленности, в частности машиностроение, где средняя заработная плата свыше 40 тысяч рублей.

Очевидно, что реформа системы страховых взносов, которая предполагает унификацию базы для взносов, приведет к увеличению нагрузки на крупный бизнес в большинстве промышленных секторов.

При отмене регрессии и при снижении общей ставки организации с высоким уровнем средней



заработной платы будут отдавать во внебюджетные фонды больше, а компании, которые платят меньшие зарплаты, смогут экономить.

Не только финансовый сектор вынужден будет расплатиться за другие отрасли: за счет высоких заработных плат повысится его фискальная нагрузка. Нефтяники тоже пострадают от этого, в числе пострадавших могут оказаться отрасли глубокой переработки, хотя именно они призваны помочь отойти от сырьевой модели экономики

Неизбежно будут происходить секторальные перетоки денежных средств. Компании будут снижать компенсации новых высокооплачиваемых сотрудников, чтобы переложить на них дополнительное налоговое бремя, или уменьшать зарплаты уже существующим работникам. Без предельных величин зарплат и при ставке 28 – 29% увеличится нагрузка на высокоэффективные и высокопроизводительные рабочие места. Неизбежно вырастет нагрузка на те позиции и в тех отраслях, которые целесообразно развивать, чтобы уйти от сырьевой структуры экономики: автомобилестроение, инженерии, отрасль информационных технологий.

В регионах, где сконцентрирована высокооплачиваемая рабочая сила, будет в большей степени чувствоваться негативный эффект отмены регрессивной ставки отчислений в ПФР и ФСС.

Получается, что федеральный бюджет и консолидированные с ним социальные фонды приобретут дополнительные доходы, а в качестве производной потеряют региональные бюджеты в виде выпадающих доходов по налогу на прибыль.

Предложенная Минфином мера может ударить и по относительно слабым регионам: при прочих равных, часть предпринимателей может уйти в тень. Тогда налоговая база по НДФЛ может просесть и в бедных регионах.

В ответ на предлагаемые изменения работодатели скорее всего найдут способы обойти увеличение нагрузки: система по максимуму пойдет от "монетизации" к "материализации".

Кроме того, независимо от того, уменьшается ставка или остается прежней, российский серый рынок труда, то есть неформальные трудовые отношения, все равно продолжает расти (по данным Росстата 20%).

**Выводы:** в случае простой отмены регрессии при исчислении отчислений в социальные фонды, доходы внебюджетных фондов должны увеличиться, но

- снизятся поступления налога на прибыль, поскольку увеличатся расходы (отчисления в социальные фонды включаются в состав затрат при расчете налоговой базы по налогу на прибыль);

- вероятен сценарий ухода высоких зарплат в теневой сектор, в результате снизятся отчисления НДФЛ;

- негативные последствия отмены регрессивной шкалы отчислений в социальные внебюджетные фонды ложатся на доходную часть бюджетов субъектов федерации.

Альтернативный вариант: постепенное существенное повышение порога регрессии и пересмотр целесообразности ряда льгот, которыми изобилует законодательство по рассматриваемому вопросу.

#### **Список использованной литературы:**

1. <http://minfin.ru/ru/>

2. <http://www.gks.ru>

3. <http://www.nalog.ru/>

© Юшкова О.О.2017

**Крюковская Галина Михайловна,**

канд. ветеринар. наук, доцент

**Кирюхина Алина Сергеевна,**

студент

Московский Государственный Университет Пищевых Производств

Москва, РФ

E-mail:kuguarrrrr@yandex.ru

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОСТАГЛАНДИНОВ F2 $\alpha$ В КОНСЕРВАТИВНОМ ЛЕЧЕНИИ ПИОМЕТРЫ У СОБАК

### Аннотация

В данной статье рассмотрена консервативная схема лечения пиометры собак. Представлены обобщенные данные механизма развития, показания и противопоказания к медикаментозному лечению пиометры, приведены собственные статистические данные по лечению собак с помощью простагландинов F2  $\alpha$ .

### Ключевые слова

Собаки, пиометра, консервативное лечение, простагландины F2  $\alpha$

В настоящее время заболевания репродуктивных органов у мелких домашних непродуктивных животных занимают немалую долю среди общих патологий незаразной этиологии. В свою очередь, пиометра у собак встречается довольно часто.

Пиометра является полиорганным заболеванием, в основе которого часто лежат нейроэндокринные расстройства. Пусковым звеном может служить гиперэстрогенизм, что в свою очередь обуславливает патологическую гиперплазию желез и тканей эндометрия с изменением сосудистых стенок. Следует учитывать и внегонадную секрецию эстрогенов. Железисто-кистозная гиперплазия не редко возникает на фоне поликистоза яичников. В лютеиновый период, который характеризуется высоким уровнем прогестерона, фаза пролиферации переходит в секреторную фазу и функциональная местная иммуносупрессия, является предрасполагающим фактором для развития как эндогенной, так и транзиторной микрофлоры. [1, с.11].

Секрет маточных желез является питательным субстратом для микроорганизмов. По данным Т.Ш. Кузнецовой микробный пейзаж представлен преимущественно грамположительные: *Lactobacillus* spp., *Bifidobacterium* spp., *Staphylococcus* spp. и *Streptococcus* spp и грамотрицательные бактерий — *Proteus* spp., *Escherichia coli* и *Citrobacter freundii*. [4]. Микроорганизмы вызывают поражение эндометрия. На фоне снижения моторики миометрия, закрытия цервикального канала происходит скопление гнойного экссудата в полости матки собак. Развиваются воспалительные процессы, которые ингибируют апоптоз и ускоряют трансформацию поврежденных клеточных компонентов. Деструкция клеток, формирование инфильтратов из тканевых макрофагов, лимфоцитов и др., индуцируют протеолитические ферменты, разрушающие экстрацеллюлярный матрикс. [3, с.14]. В результате развивается эндометрит с деструктивно-гнойным воспалительным процессом. [5, с.949].

Особенностям морфо-функционального статуса органов репродукции у собак посвящены работы Дюльгера Г.П. (2002), Зуевой Н.М. (2003), Слесаренко Н.А. (2004), Кузнецовой Т.Ш. (2013) и др. Однако многие вопросы в лечении пиометры собак остаются открытыми.

До последнего времени в отечественной ветеринарии сложилось достаточно консервативное мнение о том, что овариогистерэктомия является основополагающим методом лечения пиометры, в то время как зарубежные специалисты вот уже в течение последних двух десятилетий предлагают различные способы консервативной терапии пиометры. При этом уже сложились четкие критерии по поводу того, каких

животных можно лечить консервативно, а каких только оперативно. Установлены показания к консервативной терапии собак с пиометрой, имеются статистические данные по эффективности данной терапии и отдаленным прогнозам. [2, 216 с.].

Следует отметить, что на сегодняшний день ветеринарные специалисты все чаще сталкиваются с «помолодевшей пиометрой», на прием попадают животные в возрасте 2 лет.

Но так как всё больше и больше собак являются ценными в племенном разведении, то, естественно, следует рассматривать возможность сохранить их репродуктивные функции для дальнейшего воспроизводства. В свою очередь хирургический метод лечения полностью исключает возможность использования таких сук в племенном разведении. Иногда возникает необходимость отложить лечение до более стабильного состояния, в том числе при наличии противопоказаний у животного к даче общей анестезии. Таким образом, консервативное лечение пиометры является достаточно актуальной проблемой в современной ветеринарии.

Поэтому целью нашего исследования стало оценить эффективность применения простагландинов F2 $\alpha$  при лечении пиометры.

Исследования проводились на базе кафедры «Ветеринарная медицина» и отделения репродукции на базе ветеринарной клиники «МедВет». Нами было отобрано 7 собак соответствующим критериям отбора для консервативного лечения пиометры. Так это возраст сук до 6 лет; их высокая племенная ценность; открытый цервикальный канал; неосложненное течение заболевания, отсутствия осложнений основного заболевания: нет риска перфорации матки, развитие вторичных нефро-, гепатопатологий и других абсолютных противопоказаний к медикаментозному лечению пиометры. Сбор анамнестических данных, клинический осмотр, гематологические исследования проводили по общепринятой методике. Взятие проб крови у животных производили из подкожной вены предплечья или вены Сафена. Отбор проб материала из влагалища собак проводили согласно общепринятой методике с окраской по Романовскому-Гимза.

По результатам клинического осмотра у всех животных выявляли полиурию, полидипсию, вялость. Волосяной покров взъерошенный, тусклый. Гнойные истечения из влагалища разной степени выраженности.

По результатам гематологического исследования во всех случаях отмечали выраженный лейкоцитоз ( $27,08 \pm 1,18 \times 10^9 / \text{л}$ ); гипохромную, нормоцитарную анемию.

Верификацию диагноза проводили по результатам ультразвукового исследования. У всех собак визуализировались увеличенные рога и тело матки, диаметр матки более 1,5 см. Полость матки заполнена анэхогенным содержимым. Так как эстроген усиливает влияние прогестерона на миометрий, важно было исключить у исследуемых собак новообразования и фолликулярные кистозные изменения яичников

По результатам цитологического исследования вагинального мазка был выявлен воспалительный процесс, характеризующийся наличием дегенеративных и недегенеративных нейтрофилов, палочковой и кокковой микрофлоры. Состав мазка был представлен клетками, характерными для стадии конца диэструса.

Сводные данные о собаках, участвующих в исследовании, представлены в таблице:

Порода	Возраст	Диаметр матки	Уровень лейкоцитов
Кане-корсо	4 г.	3 см.	$28,0 \times 10^9 / \text{л}$
Лабрадор	5 л.	2,8 см.	$26,3 \times 10^9 / \text{л}$
Бишон-фризе	4 г. 5 мес	1,7 см	$27,7 \times 10^9 / \text{л}$
Хаски	3 г. 9 мес.	2,0 см.	$28,2 \times 10^9 / \text{л}$
Лабрадор	5 л. 6 мес.	2,5 см.	$27,08 \times 10^9 / \text{л}$
Бигль	4 г. 3 мес.	2,0 см.	$27,5 \times 10^9 / \text{л}$
Джек-рассел терьер	3 г. 5 мес.	1,9 см.	$28,03 \times 10^9 / \text{л}$

При выборе терапии мы руководствовались следующей схемой, включающей в себя:

1. Антибиотики широкого спектра действия - применяются в сочетанной терапии
2. Простагландины F2 $\alpha$ . Натуральные и синтетические. К числу физиологических эффектов простагландинов F2 $\alpha$  на репродуктивную систему относятся стимуляция сокращений миометрия. Другим, менее постоянным эффектом, является расслабление шейки матки. При закрытой шейке матки их

использование не рекомендуется - потенциальный риск разрыва матки, перитонита. Побочные эффекты данной группы препаратов: гиперсаливация, аритмии, бронхоспазмы, брадикардии, беспокойство, рвота, диарея. Для лечения пиометры чаще всего используется: препарат Галапан. Перед введением Галапана рекомендуется делать премедикацию Атропином. Простагландины F2 $\alpha$  с осторожностью применяются у брахицефалических пород собак.

В своей работе всем сукам мы применяли препарат Галапан 1 раз в день в дозе 0,001 мг/кг. Динамику лечения оценивали по результатам УЗИ органов репродуктивной системы 1 раз в 3 дня. На первое и второе введение Галапана у 40% сук, как побочное явление, наблюдалась рвота, которая была купирована инъекцией Церукала в дозе 0,3 мг/кг однократно. В последующие дни такого побочного явления не наблюдалось. Также абсолютно все собаки получали антибиотики широкого спектра действия в течение всего курса лечения. Препаратом выбора в наших случаях был препарат Синулукс 1 раз в день в дозе 8,75 мг/кг.

У 100% сук спустя уже 5 дней после первой инъекции Галапана наблюдалась положительная динамика: гнойные выделения из влагалища сменились на серозные, причем общее количество их уменьшилось; состояние животных стало более активным.

Примерно у 28,57 % случаев у сук была настолько выражена положительная динамика уже через 7 дней лечения простагландинами PG F2 $\alpha$  (по результатам УЗИ тело и рога матки соответствовали норме для животного данного размера и стадии цикла), что лечение было решено остановить. Остальные 71,43 % сук получали препарат дольше, ввиду отсутствия быстрой динамики по результатам УЗИ, однако общий срок лечения у всех 7 собак составил не более 14 дней. Положительным результатом консервативного лечения во всех случаях считалось: удовлетворительное клиническое состояние животного; отсутствие воспалительного процесса по результатам цитологического исследования влагалищного мазка; ультразвуковая картина органов репродуктивной системы, соответствующая норме. Гематологические показатели входили в диапазон референтных значений.

После проведенного лечения рекомендуется обязательная вязка в следующую течку во избежание рецидива заболевания. Соответственно все суки были повязаны в эструс по результатам цитологического исследования влагалищного мазка и анализа крови на прогестерон. Все повязанные суки забеременели, успешно выносили и родили здоровое потомство. Все владельцы исследуемых собак планируют их дальнейшее использование в племенном разведении.

Таким образом, применение простагландинов F2 $\alpha$  является достаточно перспективным методом лечения пиометры консервативно. Однако прежде чем делать выбор в пользу такого метода, стоит оценить все риски для данного животного, убедиться в отсутствии противопоказаний, а также в информированности владельцев о необходимости в дальнейшем использовать такое животное в племенном разведении.

#### Список использованной литературы:

1. Gary England, Angelika von Heimendahl. "BSAVA manual of canine and feline reproduction and neonatology" BSAVA, 2011. - 240 с.
2. Shirley D. Johnston, Margaret V. Root Kustritz, Patricia N. S. Olson "Canine and Feline Theriogenology" Philadelphia, PA : Saunders, 2001. – 592 с.
3. Жавнис С.Э. Лечение у собак хронических гастритов патогенетически связанных с ингибированием простагландинов / С.Э. Жавнис, Г.М. Крюковская, Т.С. Елизарова. – сборник статей Международной научно-практической конференции, Уфа, 2014. - 214 с.
4. Кузнецова Т.Ш. Морфологические и функциональные изменения при овариогистероэктомии у собак с пиометрой : автореф. дис... канд. биол. наук / Т.Ш. Кузнецова; СПбГАВМ. - М., 2013. - 18 с.
5. Фелдмен Э., Нелсон Р. "Эндокринология и репродукция собак и кошек." Перевод с английского. - Москва: Софион, 2008. - 1256 с.

© Крюковская Г.М., Кирюхина А.С., 2017

**Либерман Елизавета Львовна**

канд. биол. наук, старший научный сотрудник  
Тобольская комплексная научная станция УрО РАН  
г. Тобольск, Российская Федерация  
E-mail: eilat-tyumen@mail.ru

**Медведева Инна Николаевна**

младший научный сотрудник  
Тобольская комплексная научная станция УрО РАН  
Г. Тобольск, Российская Федерация  
E-mail: inna.medwedev@yandex.ru

**Волосников Глеб Игоревич**

студент 4 курса Агротехнологического института  
Государственного аграрного университета Северного Зауралья  
Г. Тюмень, Российская Федерация  
Тобольская комплексная научная станция УрО РАН  
Г. Тобольск, Российская Федерация  
E-mail: psih30@mail.ru

## РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ВОЗБУДИТЕЛЯ ОПИСТОРХОЗА *OPISTHORCHIS FELINEUS* (RIVOLTA, 1884) НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### Аннотация

В статье приведен ретроспективный анализ эпизоотической ситуации по инвазированию рыб семейства карповых. Рассмотрены данные по заболеваемости населения описторхозом в различных регионах страны. Чаще всего заражены метацеркариями описторхид язь, плотва, красноперка, лещ и елец.

### Ключевые слова

*Opisthorchis felineus*, экстенсивность инвазии, карповые рыбы, описторхоз.

Природно-очаговые инвазии наносят ощутимый вред промежуточным хозяевам паразитов, а особенно дефинитивным. Одним из таких заболеваний является описторхоз. Трематода *Opisthorchis felineus* (Rivolta, 1884), кошачья двуустка – широко распространенный гельминт на территории Российской Федерации и ряде сопредельных стран [7]. Изучение описторхид, как биологического объекта, их эволюционных приспособлений, цикла паразитирования, степени поражения промежуточных и дефинитивных хозяев ведется на протяжении многих лет [7, 21, 35]. *Opisthorchis felineus* (Rivolta, 1884) – биогельминт, относится к семейству Opisthorchiidae (Braun, 1901) рода *Opisthorchis* (Blanchard, 1895), вызывает природно-очаговое заболевание плотоядных животных и человека. В цикле развития участвуют два промежуточных (моллюски рода *Vithynia* и рыбы сем. Cyprinidae) и один дефинитивный хозяин. Заражение дефинитивных хозяев происходит при употреблении в пищу сырой, малосоленой, вяленой, не достаточно термически обработанной рыбы, содержащей метацеркарии *O. felineus*, а также при не соблюдении норм обеззараживания рыбной продукции [27]. Марита *O. felineus*, паразитируя в печени, желчных ходах, желчном пузыре и поджелудочной железе, наносит значительный вред всему организму в целом, нарушая его физиологическое и функциональное состояние [6, 13, 27].

Заболеваемость населения описторхозом в Российской Федерации достаточно высока [20]. Ежегодно на территории Российской Федерации регистрируется около 35 тыс. больных описторхозом, на его долю приходится 74,4% от других гельминтозов. Наиболее неблагополучными являются Ханты-Мансийский (614,1 на 100 тыс. населения), Ямало-Ненецкий (279,8) автономные округа, Тюменская (211,6), Томская (222,2), Новосибирская (116,6), Омская (158,9) области. [36]. Основные очаги описторхоза расположены в бассейнах рек Оби, Иртыша, Волги, Камы и рек Крайнего Севера [25]. Так, в Тюменской области

эпидемиологическая ситуация остается довольно напряженной, показатель заболеваемости на 100 тыс. населения составил 437,7 в городе и 230,4 на селе [4]. По данным Чиглинцева В. М. на территории г. Нижневартовска и Нижневартовского района у взрослого населения описторхоз занимает ведущее место. Заражение достигало в 2010 году 98,6%, в 2011 - 86,81% и 2012 - 88,5% в структуре паразитарной заболеваемости населения [43]. В Уральском регионе по данным на 2011 год заболеваемость описторхозом на 100 тыс. населения в Челябинской области составила 20,5, в Свердловской области – 15,5 [30]. Также описторхоз у населения регистрируется в Красноярском крае, у жителей Центральной России, Пермской области, Чечне, Татарстане, в странах Европы, таких как Украина, Австрия, Венгрия, Германия и другие [17, 27, 42].

Из диких плотоядных природным резервуаром описторхоза являются лисица обыкновенная, бобр, норка, енотовидная собака, выдра [2, 32, 33, 37]. Так, в Воронежской области лисица заражена описторхозом с экстенсивностью инвазии 11,1%, американская норка – 33,4% [33]. В Рязанской области ЭИ *O. felineus* у лисицы обыкновенной составила 6,25 % [2].

Основными промежуточными хозяевами возбудителя описторхоза являются рыбы семейства карповых. Представители данного семейства очень популярны у населения и употребляются в пищу в соленом, вяленом, копченном и других видах. На территории Астраханской области в дельте реки Волга у красноперки отмечено инвазирование личинками возбудителя описторхоза с экстенсивностью инвазии (ЭИ) 30,77%, у леща - 8,33% [1]. Также заражение метацеркариями описторхид у красноперки и леща установлено в реках Липецкой области [41]. В Тайшетском районе Иркутской области изучен новый очаг описторхоза на реке Бирюса, установлена зараженность ельца (5,5%) и восточного леща (50%) [34]. В Новосибирской области в устье Оби наиболее инвазированы метацеркариями язь и верховка, экстенсивность инвазии (ЭИ) составляет 80,6% и 100% соответственно [8]. Исследовано инвазирование карповых рыб описторхидами в бассейнах рек Тара, Тартас, Кама и Урез, где у ельца, плотвы, верховки и пескаря зафиксировано поражение с ЭИ 11,1 до 100% [19]. В реке Томь Кемеровской области у рыб уклейка и чебак отмечена ЭИ *O. felineus* 10,17% и 55,56% соответственно, рыбы в возрасте 3+-4+ показывали большую степень инвазированности по сравнению с молодью [24]. В реке Белой на территории Республики Башкортостан личинки описторхид обнаруживались у язя, леща, густеры, сорожки, плотвы, пораженность которых достигала 51,1; 48,4; 43,5; 39,6; 36,4% соответственно [26]. Рыбное население представителей карповых в водоемах Воронежской области, таких как плотва, укляя, красноперка, язь, лещ, инвазировано метацеркариями описторхид от 16,7 до 79,5% [31]. Описторхоз у рыб также зафиксирован в Западно-Казахстанской области, в различных водоемах экстенсивность инвазии у язя варьирует от 89,3 до 100%, у красноперки от 32,4 до 69,6% [18]. Установлена инвазированность метацеркариями кошачьей двуустки представителей карповых рыб в водоемах Томской, Курской, Курганской, Пензенской и Омской областях, образуя природные очаги описторхоза [9, 10, 38-40].

На территории Тюменской области Обь-Иртышский бассейн входит в природный очаг описторхоза. Так, пораженность язя метацеркариями *O. felineus* в Нижней Оби составляет 95%, а плотвы и леща 30% и 15% соответственно. Тогда как в Средней Оби ЭИ язя составила 100%, плотвы – 55% и леща – 10% [16, 29]. В реке Иртыш заражение леща метацеркариями составляет 13,3% [29]. В реке Ишим плотва инвазирована личинками описторхид на 4,8%, а в реке Алабуга данный показатель равен 8,33% [15]. Лещ в р. Алабуга инвазирован метацеркариями на 5,9% с ИИ – 2 особи [14]. Исследования проведенные в Тобольском и Уватском районах Тюменской области в 2002–2009 гг., выявили зараженность карповых рыб метацеркариями *O. felineus* в нижнем течении Иртыша: язь - 96,3%, елец - 98,0%, лещ - 36,2%, плотва - 31,7% [28]. На территории юга Тюменской области установлено заражение *O. felineus* плотвы и верховки в таких водоемах как о. Кривое, о. Андреевское и пруд Чистый [12]. Также зафиксированы очаги описторхоза в реках Тавда, Тобол, Тура и Исеть Тюменской области, где отмечено заражение карповых рыб метацеркариями описторхид [5]. Отмечено увеличение зараженности рыбы метацеркариями с возрастом, что повышает возможность инвазирования дефинитивных хозяев [23, 28].

У инвазированной метацеркариями *O. felineus* рыбы снижается пищевая и биологическая ценность, при этом повышается ее бактериальная обсемененность, что может послужить причиной пищевой

токсикоинфекции. Содержание белка, жира, золы и энергетическая ценность мяса у зараженной рыбы меньше, чем у не инвазированной. Так, у пораженной описторхисами рыбы количество белка снижается от 1,26 до 1,8%, жира от 0,35 до 0,55%, с повышением интенсивности инвазии содержание влаги у пораженной рыбы увеличивается на 2,18%, что приводит к уменьшению других химических показателей [3, 11, 22]. Снижается энергетическая ценность мяса рыбы, зараженной метацеркариями *Opisthorchis felinus*, а также ее калорийность как продукта [1].

Таким образом, анализируя данные по распространению возбудителя описторхоза в карповых рыбах и среди населения, можно сделать вывод, что на территории Российской Федерации практически повсеместно существуют природные очаги описторхоза. Доступность данных видов рыб при любительском рыболовстве повышает риск заражения людей данным видом паразита. Необходимо в большей степени придавать значение просветительской работе среди населения о степени опасности данного заболевания, способах заражения, а самое главное о правилах обеззараживания рыбы перед употреблением в пищу, т.е. основным способом профилактики. Разрабатывать методы предотвращения заражения промежуточных хозяев – рыб, метацеркариями, путем регулирования численности первых промежуточных хозяев – моллюсков.

Статья подготовлена при финансовой поддержке ФАНО России в рамках темы ФНИ № 0408-2016-0002 «Биоразнообразии паразитарных сообществ у рыбного населения Нижнего Иртыша и видовое взаимодействие между ними».

#### Список использованной литературы:

1. Адиатулин И.Ф. Распространение описторхоза и определение качественных показателей мяса рыб // Ветеринарная патология, 2007 – № 3. – С. 178-187.
2. Андреев О.Н., Горохов В.В., Сафиуллин Р.Т. и др. Возбудитель описторхоза *Opisthorchis felinus* на территории Рязанской области / О.Н. Андреев, В.В. Горохов, Р.Т. Сафиуллин, А.В. Хрусталева, А.С. Москвин // Российский паразитологический журнал, 2013. - № 2. – С. 6-9.
3. Балуева А.И., Чернигова С.В. Определение процентного содержания белка и жира в рыбе, зараженной и не зараженной *O. felinus* / А.И. Балуева, С.В. Чернигова // Электронный научный журнал, 2016. - № 10-1(13). – С. 13-15.
4. Беляева М. И. Заболеваемость описторхозом в Тюменской области / М. И. Беляева // Санитарная охрана территории. 2012. Т. 2. № 1–2. С. 119.
5. Беляева М.И. Эколого-паразитологические и социальные особенности очагов описторхоза в Южных районах Тюменской области: дис. ... канд. биол. наук. Тюмень, 2002. – 157 с.
6. Беэр С. А. и др. Описторхоз: теория и практика / С.А. Беэр, Ю.А. Бочков, А.М. Бронштейн, В.Д. Завойкин, Г.П. Николаевский, Н.А. Романенко, В.П. Сергиев, Л.С. Яроцкий. Москва, 1989. – 200 с.
7. Беэр С.А. Биология возбудителя описторхоза // М.: Товарищество научных изданий КМК, 2005. – 336 с.
8. Бонина О.М., Сербина Е.А. Выявление локальных очагов описторхозов в пойме реки Обь и в Новосибирском водохранилище. Сообщение 1. Зараженность карповых рыб метацеркариями описторхид. // Экология и биология паразитов, 2011 № 2, - С. 24-30.
9. Бочарова Т.А., Макарова Т.С., Герасимова О.И. Паразитофауна некоторых видов рыб водоемов бассейна средней Оби // Паразитология в изменяющемся мире. Материалы V Съезда Паразитологического общества при РАН: Всероссийской конференции с международным участием г. Новосибирск, 23–26 сентября 2013. – С. 31.
10. Буряк М.В., Малышева Н.С. Роль эколого-паразитологического мониторинга в снижении циркуляции описторхозной инвазии на территории Курской области / М.В. Буряк, Н.С. Малышева // Сибирский медицинский журнал, 2008. - № 7. – С. 88-89.
11. Бутко М. П., Абиатулин И. Ф. Ветеринарно-санитарные показатели и безопасность рыбы, пораженной описторхозом / М. П. Бутко, И. Ф. Абиатулин // Ветеринария Кубани. 2010. №2. С. 4-7.
12. Вепрева В.В., Фаттахов Р.Г. Оценка зараженности карповых рыб метацеркариями трематод сем. *Opisthorchidae* в водоемах города Тюмени. // Вестник ОГУ, 2008. - №85. - С. 137-141.
13. Григорьева И.Н. Описторхоз: традиции и инновации / И.Н. Григорьева // Экспериментальная и клиническая гастроэнтерология, 2012. - №4. – С. 54-59.

14. Жукова Т.С., Глазунова Л.А. Биотические особенности инвазивирования леща (*Abramis brama* Linnaeus, 1758) трематодами / Т.С. Жукова, Л.А. Глазунова // Молодой ученый, 2016. - № 23 (127). – С. 165-169.
15. Зубков А.Л., Осипов А.С. Сравнительная характеристика зараженности гельминтами рыб малых рек (р. Алабуга, р. Ишим) на территории Казанского района / А.Л. Зубков, А.С. Осипов // Молодой ученый, 2015. - № 6-5 (86). – С. 163-167.
16. Ильин В.С., Пай И.С., Осипов А.С. Мышечные трематоды карповых рыб в различных водоемах Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов / В.С. Ильин, И.С. Пай, А.С. Осипов // Инновационное развитие АПК Северного Зауралья, Тюмень, 18 апреля 2013. – С. 305-307.
17. Исханов И.В. Роль домашних животных в распространении описторхоза в бассейне реки Терек. // Экология и биология паразитов, 2012. – С. 39-42.
18. Кармалиев Р.С., Кереев Я.М. Описторхоз рыб в Западно-Казахстанской области / Р.С. Кармалиев, Я.М. Кереев // Российский паразитологический журнал, 2013. - № 3. – С. 11-15.
19. Карпенко С.В., Чечулин А.И., Юрлова Н.И. и др. Характеристика очагов описторхоза юга Западной Сибири // С.В. Карпенко, А.И. Чечулин, Н.И. Юрлова, Е.А. Сербина, С.Н. Водяницкая, А.В. Кривопапов, К.П. Федоров // Сибирский экологический журнал, 2008. - Т. 15. - № 5. - С. 675-680.
20. Киселев В.С., Белозеров Е.С., Змушко Е.И. Распределение паразитарной заболеваемости по территории Российской Федерации. URL: <http://www.rusmedserv.com/misc/raspredelenie---parazitarnoy-zabolevaemosti-po-territorii-rossiyskoj-federatsii.html> (дата обращения 7.04.2017).
21. Колчанов Н.А., Мордвинов В.А. Паразитоз от А до Т // Наука из первых рук, 2008. – Т. 20. - № 2. – С. 28-41.
22. Крыгин В.А., Швагер О.В. Ветеринарно-санитарная экспертиза и показатели качества и безопасности рыбы при описторхозе / В.А. Крыгин, О.В. Швагер // Аграрная наука: поиск, проблемы, решения. Материалы международной научно-практической конференции, 08-10 декабря, Волгоград, 2015. – Т. 2. - С. 240-244.
23. Ларцева Л.В., Проскурина В.В., Воробьев В.И. Паразиты рыб, опасные для человека / Л.В. Ларцева, В.В. Проскурина, В.И. Воробьев // Проблемы региональной экологии и природопользования. Естественные науки, 2012. – № 1(38). – С. 74-81.
24. Маниковская Н.С., Кориневская Е.О., Расковалова Е.П. Изучение зараженности метацеркариями *Opisthorchis felinus* Rivolta, 1884 (Trematoda) рыб семейства карповые (Cyprinidae) / Н.С. Маниковская, Е.О. Кориневская, Е.П. Расковалова // Теория и практика борьбы с паразитарными болезнями, Москва, 19-20 мая, 2015. – С. 243-246.
25. Мерзлова Н.Б., Шепелева А.А. Медицинская география биогельминтозов – описторхоза / Н.Б. Мерзлова, А.А. Шепелева // Успехи современного естествознания, 2006. - № 4. – С. 59-60. URL: <http://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=10232> (дата обращения: 16.02.2017).
26. Мусыргалина Ф.Ф., Кудакаева Т.Г. Изучение зараженности рыб сем. Карповые метацеркариями описторхид на реке Белой Республики Башкортостан / Ф.Ф. Мусыргалина, Т.Г. Кудакаева // Общество XXI века: итоги, вызовы, перспективы, 2015. - № 4. – С. 3-6.
27. Николаева Н., Николаева Л., Гигилева Н. Описторхоз (эпидемиология, клиника, диагностика, лечение) / Н. Николаева, Л. Николаева, Н. Гигилева // Врач, 2005. - № 7. – С. 17-20.
28. Пельгуновым А.Н. Проблемы описторхоза и дифиллоботриоза в нижнем течении Иртыша. // Эпизоотология, эпидемиология и мониторинг паразитарных болезней, 2012. - № 3. – С. 68-73.
29. Петрачук Е.С., Пай И.С., Осипов А.С., Янкова Н.В. Паразитофауна леща Обь-Иртышского бассейна / Е.С. Петрачук, И.С. Пай, А.С. Осипов, Н.В. Янкова // Молодой ученый, 2013. - № 2(49). – С. 98-100.
30. Ратникова Л.И., Борзунов В.М. Описторхоз – актуальная инвазия Уральского региона / Л.И. Ратникова, В.М. Борзунов // Известия высших учебных заведений. Уральский регион, 2011. - № 2. – С. 87-90.
31. Ромашова Е.Н. Карповые рыбы как источник заражения человека и домашних животных описторхозом в Воронежской области / Е.Н. Ромашова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. – № 3 (46). – С. 81-88.
32. Ромашова Е.Н., Кулешов А.А., Ромашов Б.В. Некоторые аспекты морфологической изменчивости *Opisthorchis felinus* / Е.Н. Ромашова, А.А. Кулешов, Б.В. Ромашов // Теория и практика борьбы с



паразитарными болезнями. Материалы докладов научной конференции, Москва, 19-20 мая, 2015. – С. 370-372.

33. Ромашова Е.Н., Рогов М.В., Ромашов Б.В., Никулин П.И. Гельминты диких плотоядных Воронежской области: эколого-фаунистический анализ / Е.Н. Ромашова, М.В. Рогов, Б.В. Ромашов, П.И. Никулин // Российский паразитологический журнал, 2014. - № 1. – С. 23-33.

34. Русинек О.Т., Кондратистов Ю.Л. Изучение зараженности карповых рыб метацеркариями трематод в очаге описторхоза (Тайшетский район, Иркутская область, Россия) / О.Т. Русинек, Ю.Л. Кондратистов // Известия ИГУ, 2010. – Т. 3. - № 1. – С. 132-142.

35. Скрябин К.И. Трематоды животных и человека. Основы трематодологии // М.: Академия наук СССР, 1950. – 496 с.

36. Старостина О.Ю., Панюшкина И.И. Сравнительная характеристика методов лабораторной диагностики описторхоза. // Клиническая лабораторная диагностика, 2014. – №4. – С. 44-46.

37. Стрельчик В.А., Иванюшина А.М., Марач Ю.Н., Медведева К.О. Гельминтофауна диких плотоядных животных. // Вестник ОмГАУ, 2016.- № 3 (23). - С. 125-127.

38. Трошина А. С., Стойко Т. Г. Экологические предпосылки появления и распространения *Opisthorchis felineus* (Rivolta, 1884) в Пензенской области / А. С. Трошина, Т. Г. Стойко // Вестник Пензенского государственного университета, 2016. - № 2 (14). – С. 80-85.

39. Фаттахов Р.Г., Степанова Т.Ф., Кряжева Е.С., Летюшев А.Н. Инвазированность карповых рыб личинками возбудителя описторхоза в бассейне Иртыша на территории Омской области / Р.Г. Фаттахов, Т.Ф. Степанова, Е.С. Кряжева, А.Н. Летюшев // *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe*, 2016. - Т. 7. - № 1. - С. 156-159.

40. Фаттахов Р.Г., Ушаков А.В. Зараженность карповых рыб личинками описторхид в бассейнах рр. Тобол и Исеть в пределах Курганской области // Паразитология в изменяющемся мире. Материалы V Съезда Паразитологического общества при РАН: Всероссийской конференции с международным участием г. Новосибирск, 23–26 сентября 2013. – С. 200.

41. Федотов А.А., Гусева Т.В., Жуков И.В. Эпизоотическая ситуация по болезням рыб в Липецкой области / А.А. Федотов, Т.В. Гусева, И.В. Жуков // Ветеринарная патология, 2008. - № 1. – С. 194-196.

42. Чемидич Н.Д., Ильиной Н.И., Захлебаевой В.В., Шолоховой С.Е. Особенности описторхоза в природном очаге // Актуальная инфектология, 2014 - № 2(3). – С. 72-77.

43. Чиглинцев В. М. Современная эпидемиологическая обстановка распространенности описторхоза в г. Нижневартовске и Нижневартовском районе. // *CETERIS PARIBUS*, 2015. – №3. – С. 14-16.

© Либерман Е.Л., Медведева И.Н., Волосников Г.И., 2017