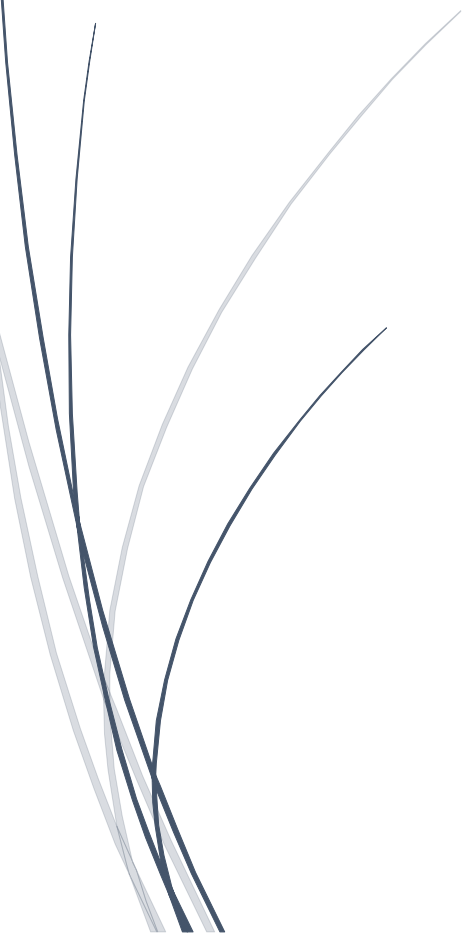




№2/2017

Экономические исследования и разработки

Электронный научно-
исследовательский журнал



НОО Профессиональная наука
www.edrj.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 2/2017

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2017

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №2 - 2017. - 161 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору № 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33

ББК 65

ISSN 2542-0208

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. (mail@nkrasnova.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университет им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2017

Оглавление

ОГЛАВЛЕНИЕ	5
ФИНАНСЫ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	6
Тазеева А.М., Крамин Т.В. Инновационное развитие банков на основе дистанционного банковского обслуживания	6
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ	18
Попова С.А., Семенова А.Н. Анализ современного состояния рынка аудиторских услуг в Российской Федерации	18
Семенова А.Н., Евстратьева А.И. Аудит собственного капитала обществ с ограниченной ответственностью	26
Степан Г.Б., Семенова А.Н. Проблемы и возможные решения по организации внутреннего аудита	36
МАРКЕТИНГ	46
Митина Э.А., Болог А.С. Упаковка как элемент маркетинговой коммуникации	46
Труш Е.В., Шарапова В.М. Внешний анализ конкурентов организации	51
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	56
Горощенко В.В., Беседа Я.В. Разработка механизма управления предприятием на основе совершенствования кадровой политики	56
Соколова А.В., Шарапова В.М. Особенности оплаты труда в бюджетных учреждениях	69
Трушков С.А., Шарапова Н.В. Управление персоналом в современных реалиях	77
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	87
Зубарев И.С. Становление и развитие института банкротства	87
Зудина Е.В., Кайль Я.Я. Российский опыт регулирования предпринимательской деятельности на уровне муниципалитетов	94
Кравченко А.И., Павлуненко Л.Е. Проблемы организации закупочной деятельности торговых сетей Республики Крым	107
Черепанова Т.Г. Обоснование бизнес-плана организации микропредприятия	113
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	125
Солодовникова Т.В. Ложная аргументация как инструмент экономического дискурса	125
МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА РФ	144
Бикеева М.В. Механизмы реализации корпоративной социальной ответственности в Европейском Союзе	144
Буценко И.Н., Махова М.А. Анализ внешней торговли Российской Федерации услугами	151

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 33

Дата публикации: 16.02.2017

Тазеева А.М., Крамин Т.В. Инновационное развитие банков на основе дистанционного банковского обслуживания

Innovative development banks on the basis of remote banking services

Тазеева А.М., Крамин Т.В.
Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИУЭП)

Tazeeva A.M., Kramin T.V.
Kazan Innovation University named after VG Timiryasova (IUEP)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы, функционирования и применения системы дистанционного банковского обслуживания. Описаны различные виды удалённых каналов банковского обслуживания. Представлена характеристика мобильного банкинга, телефонного банкинга и интернет-банкинга, ПК-банкинга и банковского обслуживания через банкоматы и устройства самообслуживания. Выявлены положительные и отрицательные стороны ДБО, а также определены дальнейшие пути развития удаленного банковского обслуживания.

Abstract: The article deals with the issues of functioning and use of e-banking system. Various types of remote banking service channels. The characteristics of mobile banking, telephone banking and Internet banking, PC banking and banking through ATMs and self-service devices. The positive and negative aspects of DBS and identified further ways of development of remote banking services.

Ключевые слова: банк; клиент; телефонный банкинг; интернет-банкинг; мобильный банкинг; банковские операции

Keywords: bank; client; telephone banking; Internet banking; mobile banking; Bank operations

Востребованность и активность внедрения и использования электронных услуг и удаленных каналов обслуживания в России быстро растет, так как в настоящее время люди не представляют себе жизни без Интернета и компьютеров, а сотовый телефон стал предметом первой необходимости. Поэтому основным направлением развития современной банковской сферы является внедрение и развитие систем дистанционного банковского обслуживания. В последнее время количество банковских клиентов, интересующихся и переходящих к применению удаленных услуг, растет довольно быстрыми темпами. Обусловлен этот процесс, в первую очередь, теми преимуществами, которые предоставляют пользователям технологии

дистанционного обслуживания. Данная система является выгодной и удобной формой взаимодействия, как для банка, так и для его клиента.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) — это система, которая предоставляет клиентам возможность совершать банковские операции с использованием различных средств телекоммуникации, без непосредственного визита в офисы банка.

Довольно часто используется также термин «home banking», определяющийся как совершение банковских операций на дому, самостоятельная форма предоставления банковских услуг населению, основанных на использовании электронной техники. Однако понятие «дистанционное банковское обслуживание» несколько шире и включает в себя обслуживание как физических, так и юридических лиц, причем не только «на дому», но и в любом удаленном от банковского офиса месте, где имеется соответствующий канал связи.

Систему дистанционного банковского обслуживания целесообразно классифицировать по типам информационных систем (программно-аппаратных средств), применяемых для реализации банковских операций:

- ПК-банкинг (PC-banking) (к данному типу могут быть отнесены системы «клиент-банк») — это вид удаленного банковского обслуживания, который осуществляется с помощью персонального компьютера (ПК). Но сюда относятся не все дистанционные банковские услуги, которые применяются с помощью компьютера, а только такие, при которых на персональный компьютер клиента устанавливается специальное программное обеспечение, благодаря которому и осуществляется взаимодействие клиента с банком;
- интернет-банкинг (Internet-banking) — это вид удаленного обслуживания, который помогает осуществлять различные банковские операции через сеть Интернет. Важным достоинством данного вида системы ДБО является круглосуточный доступ к нему с любого устройства, имеющего доступ к сети Интернет.

По результатам исследования e-Finance User Index 2015 аналитического агентства Marksw Webb Rank & Report выявлено [1], что на 2015 г. в России 23,3 млн человек пользуются интернет-банкингом — это 66% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64

лет, проживающих в российских городах с населением от 100 тысяч жителей (рис.1), а также составлен рейтинг эффективности интернет-банкингов российских банков (табл. 1).



Рисунок 1. Доли пользователей интернет-банкингом по городам России, в %

*Показатели, отображенные на данной диаграмме, указаны в соответствии с сайтом «Аналитическое агентство Markswebb Rank & Report»

Как видно из рис.1, наибольшую популярность интернет-банкинг имеет в Москве, так как 63% московских интернет-пользователей имеют доступ хотя бы к одному интернет-банку. По мере уменьшения размера города проникновение интернет-банкинга сокращается, однако разница между большими и малыми городами не столь существенная.

Таблица 1

Рейтинг эффективности интернет-банкингов российских банков

Позиция в рейтинге	Интернет-банкинг	Оценка
1	Тинькофф Банк	76 (4)
2	Промсвязьбанк	68,5 (3,8)
3	Альфа-Банк	66,1 (3,8)
4	Сбербанк России	65,2 (3,9)
5	Банк Русский Стандарт	63,5 (3,6)
6	Связной Банк	60 (3,8)

7	Банк Уралсиб	58,5 (3,8)
8	Банк Открытие	55,7 (3,4)
9	Банк Авангард	54,9 (2,7)
10	МТС Банк	53,5 (3,2)

¹Оценка эффективности Интернет-банкинга по шкале от 0 до 100 баллов. В скобках приведена оценка удобства пользования по шкале от 1 до 5 баллов.

*Информация, отображенная в данной таблице, указана в соответствии с сайтом «Аналитическое агентство Markswebb Rank & Report»

Наиболее эффективными с точки зрения наличия функций и удобства интерфейсов были признаны Интернет-банкинги Тинькофф Банка, Промсвязьбанка, Альфа-Банка, Сбербанка и Банка Русский Стандарт. Они предлагают своим пользователям большие возможности оплаты разнообразных услуг, внутрибанковских и внебанковских переводов, открытия вкладов и других банковских продуктов онлайн, возможности для контроля за личными расходами и удобный интерфейс для совершения повторяющихся операций.

- Мобильный банкинг (mobile-banking) — это вид удаленного банковского обслуживания, благодаря которому управление банковскими счетами осуществляется с помощью планшетного ПК, смартфона или обычного телефона. Как правило, для этого на мобильное устройство нужно установить специальное приложение или программу, которое позволит использовать данный вид дистанционного банковского обслуживания.

По результатам исследования Mobile Banking Rank 2015 аналитического агентства Markswebb Rank & Report выявлено [1], что на 2015 год в России 48% (17 млн) интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, живущих в городах с населением от 100 тысяч человек, используют мобильный банкинг, а также составлен рейтинг эффективности (табл.2) мобильных банкингов для операционных систем IOS и Android российских банков.

Таблица 2

Рейтинг эффективности мобильных банкингов для iPhone и для Android российских банков

Позиция в рейтинге	Мобильный банк для операционной системы IOS	Оценка ²	Мобильный банк для операционной системы Android	Оценка ²
1	Тинькофф Банк	73,4	Тинькофф Банк	70,8
2	Промсвязьбанк	60,8	Уралсиб	60,2
3	Сбербанк	60,4	Связной Банк	59,8
4	Уралсиб	60,2	Сбербанк	59
5	Связной Банк	59,8	Промсвязьбанк	58,5
6	ВТБ24	58,9	МДМ Банк	58,1
7	Авангард	58,3	Альфа-Банк	57,9
8	МДМ Банк	58,1	ВТБ24	57
9	Альфа-Банк	56,6	Авангард	57
10	Райффайзенбанк	55,8	Райффайзенбанк	55,8

²Итоговая оценка эффективности мобильного банка по шкале от 0 до 100 баллов.

*Информация, отображенная в данной таблице, указана в соответствии с сайтом «Аналитическое агентство Markswebb Rank & Report»

Наиболее эффективными мобильными банками с точки зрения наличия функций и удобства интерфейсов для операционных систем IOS и Android были признаны мобильные приложения Тинькофф Банка, Промсвязьбанка, Сбербанка, Банка Уралсиб и Банка Связной.

- Телефонный банкинг (phone-banking) (иногда применяется понятие «телебанкинг») — вид удаленного банковского обслуживания, при котором клиент получает банковские услуги посредством использования возможностей телефонов. Применяя систему телебанкинга, клиент может получать информационные услуги от банка и управлять средствами на своих собственных счетах;

- Обслуживание с использованием банкоматов (ATM-banking) и устройств банковского самообслуживания. Данный вид системы ДБО отличается от других дистанционных услуг тем, что в этом случае клиент определенным образом зависит от

местоположения конкретного терминала или банкомата и для осуществления банковских операций должен посетить то место, где расположено данное устройство. Безусловным преимуществом перед другими видами удаленного обслуживания является возможность для клиента работать с наличными деньгами.

Из-за своих важных преимуществ, как для банка, так и для клиента различные системы ДБО нашли выражение в современной жизни и постоянно развиваются

К главным преимуществам удаленного банковского обслуживания для клиентов банков можно отнести:

1. Удобное использование, то есть возможность воспользоваться банковскими услугами в любом месте и в любое время;
2. Оперативная оплата, то есть оплата каких-либо банковских услуг происходит с достаточно высокой скоростью, иногда мгновенно;
3. Доступность, так как стоимость применения услуг удаленного банковского обслуживания мала, часто банки предоставляют услуги ДБО бесплатно;
4. Выгодность, то есть возможность выполнения удаленных банковских операций по более выгодным тарифам, чем при обслуживании клиентов в офисах банка;
5. Разнообразие услуг, так как многие банки поддерживают и развивают различные виды и каналы дистанционного обслуживания.

Применение услуг удаленного банковского обслуживания дает возможность клиенту совершать необходимые банковские операции в удобном для него формате и месте, без каких-либо дополнительных денежных и временных затрат, так как для их использования не нужно приходить в офис банка, тратить время на дорогу и на длительные ожидания в очередях.

Внедряя систему дистанционного обслуживания, банк так же, как и его клиенты, получает важные преимущества.

1. Финансовая выгода благодаря уменьшению стоимости обслуживания клиентов, так как затраты на предоставление услуг клиенту в офисах банка гораздо выше,

чем при удаленном обслуживании. Безусловно, банк тратит немало средств на внедрение данной системы, но эти затраты окупаются через некоторое время. Период окупаемости затрат уменьшается, если банк привлекает к использованию системы ДБО большое количество клиентов.

2. Удаленное обслуживание, к которому относится и такой вид, как обслуживание клиентов посредством терминалов и устройств самообслуживания, гораздо эффективнее, чем обслуживание в отделениях банка, так как банки не в силах обслужить в своих офисах огромное число клиентов. Пропускная способность обслуживания увеличивается, так как время на взаимодействие с клиентом уменьшается.

3. Банк имеет возможность привлекать клиентов, несмотря на их географическое местоположение. Банк получает возможность работать с новыми клиентами, которых банк не обслуживал до внедрения системы ДБО.

4. Повышается скорость и качество обслуживания клиентов банка.

5. Увеличивается точность совершаемых банковских операций и количество возможных ошибок становится меньше, снижаются операционные риски банка.

6. Для банка становится возможным решение важных дополнительных задач, например, предоставление клиенту информации о новых банковских услугах или сообщение клиенту о совершении необходимых действий.

7. Увеличивается конкурентоспособность банка.

Грамотно внедряя и развивая дистанционное обслуживание, банк повышает эффективность своей деятельности и расширяет свои возможности за счет продажи банковских продуктов и привлечения большого количества клиентов.

Но наряду с многочисленными преимуществами применение дистанционного банковского обслуживания не лишено и недостатков.

Недостатки системы удаленного обслуживания для коммерческих банков:

1. Большие затраты на приобретение или создание системы удаленного обслуживания клиентов, её внедрение и обучение сотрудников;
2. Затраты на обслуживание системы, в том числе и каналов связи с высокой пропускной способностью при обслуживании большого количества клиентов;
3. Чтобы затраты на внедрение системы ДБО окупились, банку необходимо привлекать в удаленные каналы обслуживания большое число клиентов;
4. Наличие высоких рисков хакерских и мошеннических атак на систему ДБО;
5. Наличие рисков, связанных с ошибками в планировании расходов на внедрение и обслуживание системы удаленного банковского обслуживания.

Недостатки системы дистанционного банковского обслуживания для клиентов:

1. Необходимость наличия специального устройства для применения системы удаленного банковского обслуживания (компьютер, телефон, планшет и т.д.), которое довольно часто является дорогостоящим;
2. Необходимость обеспечения доступа к каналам связи (сеть Интернет и др.), приобретение и применение которых также связано с определенными денежными затратами;
3. Неизбежность расходов, которые связаны с использованием системы удаленного банковского обслуживания;
4. Необходимость обладания достаточным уровнем финансовой грамотности и быть уверенным пользователем компьютера или других устройств, чтобы успешно применять системы дистанционного банковского обслуживания;
5. Наличие рисков, связанные с безопасностью совершения банковских операций в системе ДБО. Наличие хакерских и мошеннических атак.

В современном мире более половины всех преступлений в банковской сфере приходится на хакерские атаки и мошенничество в сфере ДБО. Банк, внедряя и предлагая системы

удаленного обслуживания для клиентов, приводит к тому, что создает условия, которые помогают мошенникам исполнять передачу похищенных денежных средств, и вычислить их в таких условиях становится гораздо труднее.

Кроме большого числа мошеннических действий и хакерских атак на системы ДБО, банки находятся под давлением законодательства. Смысл Федерального закона № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе» состоит в том, что при любых случаях кражи денежных средств со счёта клиента, банк обязан возместить всю похищенную сумму. Вследствие введения данного закона увеличилось количество исков о возврате средств со стороны клиентов банка, пострадавших от мошеннических операций в системах удаленного банковского обслуживания [3].

Одной из главных проблем дистанционного банковского обслуживания является отсутствие специального законодательства, регулирующего данную деятельность. Вопросы, которые возникают при дистанционном банковском обслуживании, и требуют правового урегулирования, касаются общих основ организации и функционирования платежных систем. В настоящее время законодательные акты разрознены. Наиболее важным является Федеральный закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» [6], также принят ряд подзаконных нормативных актов, таких как Указание Банка России от 31.03.2008 №36-Т «О рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением систем интернет-банкинга» [5]; Указание Банка России от 01.03.2004 №1390-У «О порядке информирования кредитными организациями Центрального банка Российской Федерации об использовании в своей деятельности интернет-технологий» [4] и др.

Однако требуется разработка особой системы регулирования удаленного банковского обслуживания, так как к отношениям, возникающим в ДБО, положения Гражданского кодекса Российской Федерации применимы в ограниченной степени. Для развития национальной платежной системы важное значение имеет правовое обеспечение платежных инноваций, появление которых вызвано технологическим развитием (электронные деньги, интернет-платежи, мобильные платежи), а также общих условий для всестороннего применения электронных средств платежа и электронной обработки платежной информации.

Но несмотря на все недостатки, банки стремятся активно развивать возможности уже внедренных ими систем удаленного обслуживания за счет максимального расширения списка компаний, в пользу которых можно произвести платежи. Одно из главных условий этого является то, чтобы клиент начал пользоваться новыми возможностями, т.е. обеспечить клиенту максимальные удобства при совершении различных банковских операций с помощью системы дистанционного обслуживания. Для этого улучшается и упрощается интерфейс системы удаленного обслуживания, добавляются шаблоны для каждого вида платежа.

Аналитики прогнозируют в ближайшее время все большее возрастание интереса к использованию интернет-банкингов (рис.2). Системы интернет-банкинга уже сейчас позволяют управлять собственными счетами, кредитами, совершать какие-либо платежи с любого устройства, имеющего доступ к сети Интернет.

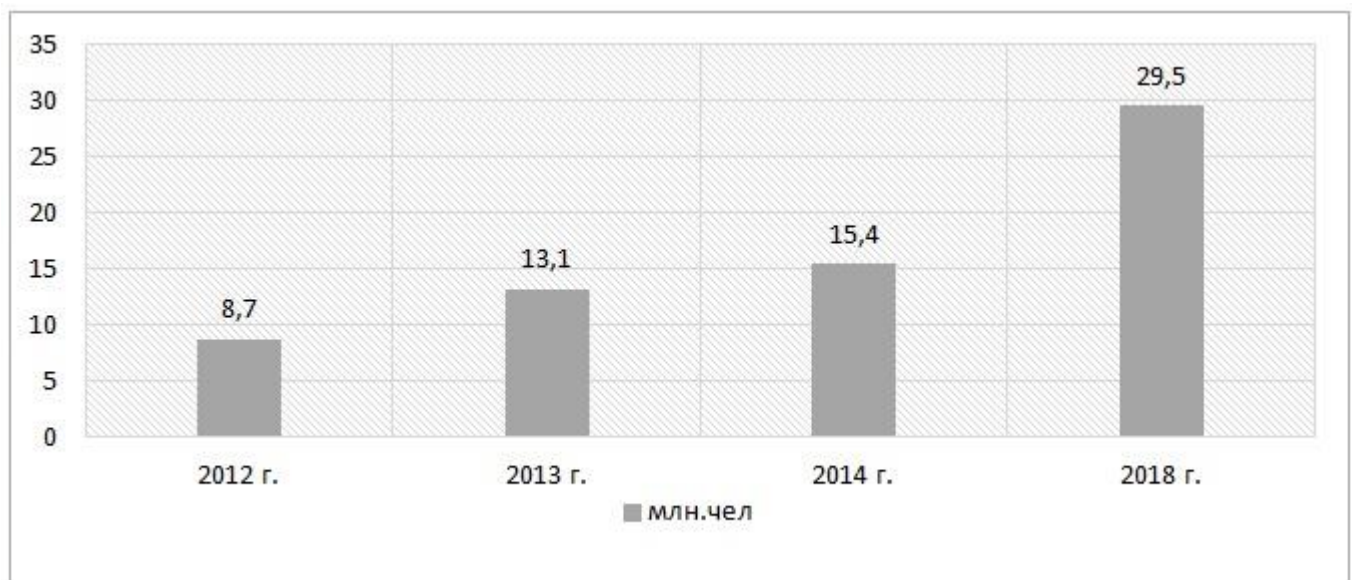


Рисунок 2. Динамика и прогноз количества пользователей интернет-банкингом на 2012-2018 гг, млн. чел.

Из рис.2 видно, что высокие темпы роста пользователей интернет-банкинга сохранятся, и к 2018 г. число пользователей интернет-банкингом составит примерно 29,5 млн.чел.

Следует также ожидать, что в течение ближайших лет услуги системы удаленного обслуживания будут подстраиваться под клиентов, станут еще более популярными, и банки будут активнее применять новые каналы продажи своих услуг, а участвовавшие случаи

мошенничества и хакерских атак в сфере дистанционного банковского обслуживания позволяют делать предположения, что одним из направлений развития системы ДБО будет совершенствование средств безопасности, используемых в системах дистанционного банковского обслуживания.

В целом, развитие дистанционного банковского обслуживания до 2020 г. определяют следующие тенденции:

- демографические изменения, включая увеличение числа молодых потребителей на рынке и рост мобильности;
- более активная роль правительства в регулировании финансового сектора, организации систем социальных гарантий и обеспечении или поощрении распространения дешевых банковских счетов и финансовой инфраструктуры;
- развитие преступности, связанной с наличием, будет содействовать развитию электронных платежей и испытанию системы управления рисками для поставщиков финансовых услуг, т.к. электронная преступность также развивается;
- доступ в Интернет с помощью мобильных телефонов уменьшит стоимость финансовых операций и позволит новым игрокам предложить финансовые услуги [7].

Библиографический список

1. Аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report: [сайт]. URL <http://markswwebb.ru/> (дата обращения 5.11.2015)
2. Дистанционное банковское обслуживание / кол.авторов. – М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2010. – 328с.
3. О национальной платежной системе [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. О порядке информирования кредитными организациями Центрального банка Российской Федерации об использовании в своей деятельности интернет-технологий [Электронный ресурс]: Указание Банка России от 1 марта 2004 г. №1390-У – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. О рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении

кредитными организациями операций с применением систем интернет-банкинга [Электронный ресурс]: Указание Банка России от 31 марта 2008 г. №36-Т – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

6. Об электронной цифровой подписи [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ (ред. от 29.12.2014) – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

7. Правовое регулирование банковских агентов: действующее законодательство и рекомендации на будущее. М.: Институт финансовых технологий, 2011. – 122с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 33

Дата публикации: 22.02.2017

Попова С.А., Семенова А.Н. Анализ современного состояния рынка аудиторских услуг в Российской Федерации

Analysis of the current condition of the market of audit services in Russian Federation

Попова С.А., Семенова А.Н.

1. бакалавр кафедры финансового контроля, анализа и аудита, Финансовый факультет, РЭУ им.

Г.В.Плеханова, г. Москва, Россия

2. доцент кафедры финансового контроля, анализа и аудита, кандидат экономических наук, РЭУ

им. Г.В.Плеханова, г. Москва, Россия

Popova S.A., Semenova A.N.

1. Bachelor of Department of financial control, analysis and audit, Finance Faculty, Plekhanov Russian

University of Economy, Moscow, Russia

2. Associate Professor of the Department of financial control, analysis and audit, Candidate of

economic Sciences, Plekhanov Russian University of Economy, Moscow, Russia

Аннотация: В связи с кризисными явлениями в отечественной экономике на рынке аудиторских услуг наметился определенный спад. Цель данной статьи изучить состояние рынка аудиторских услуг в России на сегодняшний день. Приведены и проанализированы статистические данные касательно динамики и структуры доходов аудиторских организаций. Из результатов проведенного анализа сделан вывод, что с 2013 по 2016 гг. рынок аудиторских услуг пошел на спад, однако, не смотря, на явное снижение количества аудиторских организаций доходы аудиторских организаций в целом возросли, а в стране разрабатываются методы по выходу из сложившегося состояния рынка аудиторских услуг.

Abstract: Due to the crisis in the domestic economy the audit services market has been at a decline. The purpose of this article is to examine the state of audit services market in Russia today.

Statistical data regarding the dynamics and structure of income of audit firms is presented and analyzed in this article. Based on the results of the analysis it can be concluded that from 2013 to 2016 the market for audit services has been on the decline. However, in spite of the apparent decline in the number of audit firms, overall revenue of auditing organizations increased, and the country developed methods to overcome the prevailing state of the market for audit services

Ключевые слова: анализ, аудит, аудиторские организации, рынок аудиторских услуг, саморегулируемые организации auditors.

Keywords: analysis, audit, audit firms, the market of audit services, self-regulating organization of auditors.

Основной характеристикой рынка аудиторских услуг в России за три последних года следует признать стагнацию. После нескольких лет стабильного развития по всем показателям именно в год перехода на механизмы саморегулирования наметился устойчивый спад. Естественное, свое влияние оказал и общемировой экономический кризис, больно ударивший по всем отраслям экономики и резко сокративший финансовые возможности заказчиков аудиторских услуг. Будучи зависимыми от своих клиентов, аудиторы были вынуждены идти на уступки по ценовым предложениям, учиться механизмам выживания в условиях ужесточающейся конкуренции.

В целях проводимого нами анализа воспользуемся данными, приведенными на официальном сайте Минфина России. Количество аудиторских организаций и индивидуальных auditors приведено в таблице 1[5].

Таблица 1

Количество аудиторских организаций и аудиторов в Российской Федерации

	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016
Имеют право на осуществление аудиторской деятельности — всего, тыс. в том числе:	5,7	5,5	5,3	5,1
аудиторские организации	4,8	4,7	4,5	4,4
индивидуальные аудиторы	0,9	0,8	0,8	0,7
Аудиторы – всего, тыс. из них:	24,1	23	22,2	21,5
сдавшие квалификационный экзамен на получение единого аттестата	3,2	3,2	3,4	3,5

Аудиторская палата России распространила записку, в которой проанализированы изменения количества аудиторов и аудиторских организаций – членов СРО АПР за период с 31.12.2011 по 31.12.2015 [4].

Так, за указанный период количество аудиторов снизилось на 5797 человек (это 22%), аудиторских организаций — на 780 (15%).

В записке отмечается: «темп снижения количества аудиторов и аудиторских организаций мог быть еще выше, если бы не искусственное сдерживание СРО оттока членов в течение последних двух лет в попытке сохранить статус саморегулируемой организации» [4] — 307-ФЗ устанавливает завышенные критерии численности для СРО аудиторов (2000 аудиторских организаций или 10000 аудиторов).

В контрольном экземпляре реестра на 20 июня 2016 года количество аудиторов составляет 21003, аудиторских организаций — 4416. По мнению АПР, в реестре официально числится большое количество аудиторов, «не принимающих участие в аудиторской деятельности на регулярной основе в соответствии с требованиями законодательства».

«Необходимо сказать, что стабильно и реально работающих аудиторских организаций намного меньше, чем официально числится в контрольном экземпляре реестра» [4], — говорится в записке.

За 4 указанных года прекратили членство в СРО АПР 1566 аудиторов и 372 аудиторские организации.

Проведённый АПР анализ позволяет сделать вывод, что:

- уменьшение числа аудиторов в основном обусловливается исключением из членов за несоблюдение требований действующего законодательства, которое выявлено при выполнении СРО АПР своих функций и уходом из профессии из-за негативных условий на рынке аудиторских услуг;
- уменьшение числа аудиторских организаций в основном обуславливается уходом из профессии в связи с условиями, которые сложились на рынке аудиторских услуг, и выходом из членов СРО АПР аудиторских организаций, которые уклоняются от проведения внешнего контроля качества работы.

Однако, несмотря на явное снижение количества аудиторских организаций, доходы аудиторских организаций в целом возросли, что отражено в таблице 2 [5].

Таблица 2

Динамика доходов аудиторских организаций

	За 2011 год	За 2012 год	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год
Объем оказанных услуг – всего, млрд. руб.	50,8	51	51,7	53,6	56,1
Прирост по сравнению с прошлым годом, %	3,5	0,5	1,4	3,7	4,7
Объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн руб. выручки клиентов, руб.	346	325	339	313	318

Также в 2015 году возросло количество клиентов аудиторских организаций, бухгалтерская отчетность которых проаудирована, причем, этот показатель уменьшился по Москве и увеличился по Санкт-Петербургу и другим регионам РФ (таблица 3) [5].

Таблица 3

Структура доходов аудиторских организаций (в %)

	Россия — всего		Москва		Санкт- Петербург		Другие регионы	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Доля доходов от проведения аудита в общих доходах за год	51	49,2	51,5	48,5	39,5	46,6	52,5	53,6
Доля доходов от оказания сопутствующих аудиту услуг в общих доходах за год	5,2	4	5	3,9	6,4	2,8	5,9	5
Доля доходов от оказания прочих услуг в общих доходах за год	43,8	46,8	43,5	47,6	54,1	50,6	41,6	41,4
ИТОГО	100	100	100	100	100	100	100	100

В соответствии с данными Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности, наибольшая доля в общем количестве аудиторских организаций принадлежит малым аудиторским организациям с численностью сотрудников до 15 человек (таблица 4) [5].

Таблица 4

Распределение аудиторских организаций по масштабам деятельности (в %)

	Малые		Средние		Крупные	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Доля в общем количестве аудиторских организаций	91,1	91,6	7,7	7,2	1,2	1,2
Доля в общем объеме оказанных услуг	23,7	23,26	13,3	11,7	63,1	65,0
Доля в объеме оказанных услуг по проведению аудита	23,2	23,9	11,4	11,0	65,4	65,1
Доля услуг по проведению аудита в общем объеме оказанных услуг	50,0	50,6	43,9	45,9	52,8	49,2
Доля в общем количестве клиентов, отчетность которых проаудирована	62,4	64,82	20,6	18,79	17,0	16,40
Доля в общем количестве аудиторских организаций, проводивших аудит отчетности общественно значимых организаций	74,6	73,8	20,0	20,3	5,4	5,9
Доля в общем количестве общественно значимых	47,7	46,1	26,2	25,4	26,1	28,5

	Малые		Средние		Крупные	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
организаций, отчетность которых проаудирована						
Доля в общем количестве аудиторских организаций, проводивших аудит отчетности по МСФО	58,1	59,7	28,3	25,5	13,6	14,8
Доля в общем количестве клиентов, отчетность по МСФО которых проаудирована	21,2	27,2	20,6	19,6	58,2	53,3

Как видно из таблицы 4, несмотря на то, что малых аудиторских организаций больше, общий объем оказанных услуг выше у крупных организаций с численностью сотрудников более 50 человек.

В 2016 году Совет по общественному надзору за развитием бухучета, отчетности и аудита разработал свою версию проекта предложений по реформированию действующей в РФ системы регулирования и саморегулирования аудиторской деятельности. Документ опубликован на сайте Совнадзора [7].

Окончательная версия предложений Совнадзора будет направлена в контрольное управление Президента в качестве альтернативы разработанной рабочим органом САД концепции дальнейшего развития аудиторской деятельности в РФ, которая фактически, согласована всеми СРО.

Среди предложений Совнадзора, в частности, присутствуют:

— создание двухуровневой системы государственного регулирования аудиторской деятельности. Первый уровень – Совет по бухучету, отчетности и аудиторской деятельности при Президенте РФ (формируется из числа руководителей аппарата Президента РФ, правительства РФ, органов исполнительной власти и ЦБ, саморегулируемых организаций бухгалтеров и аудиторов, Торгово-промышленной Палаты, Российского Союза Промышленников и Предпринимателей). Второй уровень – органы исполнительной власти и Центральный Банк РФ;

— откорректировать перечень организаций, подлежащих обязательному аудиту, законодательно установить перечень (критерии) «общественно значимых организаций», подлежащих обязательному аудиту;

— установить адекватную административную ответственность организаций и их руководителей за уклонение от прохождения «обязательного аудита»;

— подумать о введении ограничений на деятельность международных аудиторских сетей в России, ее дополнительной регламентации (например, ограничить их доступ к аудиту ОЗХС (общественно значимых хозяйствующих субъектов));

— аудиторам, имеющим бессрочные аттестаты государственного образца, выданные в соответствии с законом 119-ФЗ, вернуть право вести профессиональную деятельность, включая и «общественно значимые организации», сохранив право на аудиторскую деятельность и за обладателями вновь полученных «единых аттестатов»;

— ввести обязательное страхование профессиональной ответственности при оказании аудиторских услуг, в размере, соответствующем объему оказываемых услуг, с одновременным изъятием из действующего законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность в РФ, понятия «компенсационный фонд»;

— ввести систему госрегулирования и саморегулирования в области ведения бухгалтерского и налогового учета, формирования бухгалтерской и налоговой отчетности, установить законодательную ответственность за формирование недостоверной бухгалтерской и налоговой отчетности [7].

Таким образом, можно сделать выводы, что общее количество аудиторских организаций и аудиторов снизилось за период с 2011 года по 2015 год на 6027 или на 19%.

СРО АПР за весь период саморегулирования была и остается самой крупной организацией по общей численности своих членов и по численности аудиторов по сравнению с другими СРО. Основные показатели деятельности СРО, ежегодно публикуемые Минфином России, не содержат анализа причин изменения (уменьшения) количества аудиторов и аудиторских организаций.

Важнейшим качественным показателем членства аудиторских организаций в СРО является количество аудиторских организаций, имеющих в штате трёх и более аудиторов, работающих на постоянной основе по основному месту работы. Такие организации

подтверждают свое реальное участие в аудиторской деятельности и представляют собой наиболее стабильную и профессиональную группу.

Основные показатели рынка аудиторских услуг и деятельности СРО, публикуемые Минфином России, не раскрывают реального положения дел в аудите и в саморегулировании профессии [4].

Концепция дальнейшего развития аудиторской деятельности в Российской Федерации разработана во исполнение Поручения Президента РФ №ПР-2629 от 19.12.2015 и одобрена Советом по аудиторской деятельности 24.06.2016, что позволит аудиторским организациям перейти на более качественный уровень оказания услуг.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности от 30.12.08 № 307-ФЗ;
2. ФПСАД № 19 «Особенности первой проверки аудируемого лица» (введено постановлением Правительства РФ от 16.04.05 № 228);
3. Концепция совершенствования механизмов саморегулирования, утвержденной Правительством Российской Федерации 30.12.2015;
4. Аналитическая записка о количественном и качественном составе СРО аудиторов и его динамике за период с 2011 по 2015 годы /Руководитель Департамента реестра СРО АПР Л.Н Горелик;
5. Основные показатели рынка аудиторских услуг/ Департамент регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Минфина РФ www.audit-it.ru/articles/audit/a105/864490.html (31.01.2017);
6. Официальный сайт Минфина РФ <http://minfin.ru/ru/performance/audit> (31.01.2017);
7. Официальный сайт Совнадзора <http://sovnadzor.ru/wyswyg/file/rumain124/68.docx> (08.02.2017).

УДК 657.6

Дата публикации: 28.02.2017

Семенова А.Н., Евстратьева А.И. Аудит собственного капитала обществ с ограниченной ответственностью

Audit of own capital of limited liability companies

Семенова А.Н., Евстратьева А.И.

1. К.э.н., доцент кафедры финансового контроля, анализа и аудита, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (Москва)

2. Студент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (Москва)

Semenova A.N., Evstratieva A.I.

1. PhD in Economic sciences, associate Professor of the Academic Department of Financial Control, Analysis and Audit, Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

2. Student, Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

Аннотация: В данной статье рассматривается цель проведения аудита собственного капитала, основные направления проверки данного вида аудита, а также рекомендуемые аудиторские процедуры проверки статей собственного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Abstract: In this article the purpose of audit of own capital, the main directions of check of this type of audit, and also recommended auditor procedures of check of own capital of limited liability company is considered.

Ключевые слова: аудит, методика проведения аудита, собственный капитал, уставный капитал, резервный капитал

Keywords: audit, technique of carrying out audit, own capital, authorized capital, capital reserves

Аудит собственного капитала проводится с целью подтверждения корректности формирования и обоснованности изменения уставного капитала, соответствия показателей бухгалтерской отчетности, правильности расчетов с учредителями.

Аудиторская деятельность осуществляется по четырем направлениям:

1. Специфика видов деятельности и особенности учредительных документов, основываясь на организационно-правовую форму организации;
2. Формирование и корректировка уставного капитала;
3. Расчёты с учредителями по вкладам в уставный капитал и по выплате доходов;
4. Структура и движение капитала и резервов.

Фундаментом аудиторской проверки, в частности аудита собственного капитала, является процедура планирования, регламентированная Международным стандартом аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности», утвержденным Приказом Минфина РФ от 24.10.2016 N 192н. Данный процесс позволяет выстроить план проверки для получения профессионального и качественного результата, а также снизить риск необнаружения существенных искажений и ошибок в бухгалтерской (финансовой) отчетности. На стадии планирования определяются сроки и стадии проверки; подбирается рабочая группа специалистов для аудита; устанавливаются значимые участки работы, результат проверки которых может оказать существенное влияние на формирование аудиторского мнения; оценивается работа и система внутреннего контроля компании; распределяются обязанности между членами аудиторской группы (таблица 1).

Таблица 1

Программа аудита собственного капитала и расчетов с учредителями

Проверяемая организация	ООО "Альянс"
Период аудита	С 01.01.2016 по 31.12.2016
Количество человеко-часов	180
Руководитель аудиторской группы	А.В. Иванов
Состав аудиторской группы	А.В. Иванов, А.И.Петров
Планируемый аудиторский риск	4%
Планируемый уровень	1%

№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Период проведения/исполнитель	Рабочие документы аудитора	Источники информации
1. Аудит учредительных документов				
1.1	Проверка учредительных документов			Учредительные документы
1.2	Проверка наличия разрешительных документов на право заниматься определенными видами деятельности			Лицензии и т.п.
1.3	Прослеживание отражения величины уставного капитала, долей, распределенных согласно учредительным документам			Учредительные документы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс, отчет об изменениях капитала
1.4	Сопоставление учредительных документов, решений акционеров, собственников, руководства экономического субъекта с данными бухгалтерского учета по отражению видов деятельности			Коды ОКВЭД
1.5	Проверка документов, подтверждающих права собственности учредителей на имущество, вносимое в качестве вклада в уставный капитал			Договоры купли-продажи, патенты, авторские свидетельства, платежные документы, нотариальные документы
1.6	Проверка регистрации изменений учредительных документов			Учредительные документы
2. Аудит формирования уставного капитала				
2.1	Проверка правильности отражения в бухгалтерском учете взносов в уставный капитал			Приказы, акты приема, регистры бухгалтерского учета, первичные документы
2.2	Проверка формирования уставного капитала по учредителям и по срокам			Учредительные документы, данные о фактах хозяйственной жизни
2.3	Проверка величины задолженности по вкладам в уставный капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров			Регистры бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс
2.4	Проверка правильности оценки вносимых в уставный капитал материальных ценностей, объектов недвижимости, прав и т.д. в качестве вкладов			Протоколы собраний учредителей, экспертная оценка
2.5	Проверка бухгалтерского оформления вносимых в качестве вклада в уставный капитал материальных ценностей, объектов недвижимости, прав и т.д.			Приказы, регистры бухгалтерского учета, рабочий план счетов
2.6	Проверка бухгалтерского учета увеличения уставного капитала			Приказы, акты, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс, протоколы,

№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Период проведения/исполнитель	Рабочие документы аудитора	Источники информации
2.7	Проверка бухгалтерского учета уменьшения уставного капитала			Приказы, акты, протоколы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерский баланс, отчет об изменениях капитала
3. Аудит расчетов с учредителями				
3.1	Проверка отражения расчетов с учредителями по счету 75-1			Справки, регистры бухгалтерского учета, главная книга, оборотно-сальдовая ведомость
3.2	Проверка отражения расчетов с учредителями по счету 75-2			Справки, расчеты, регистры бухгалтерского учета, первичные документы, главная книга, оборотно-сальдовая ведомость
3.3	Проверка полноты и правильности расчета доходов, полученных учредителями			Расчеты, справки, регистры бухгалтерского учета, сметы, приказы
3.4	Проверка организации учета и выплаты доходов			Решение совета директоров
3.5	Проверка фактического поступления в качестве вкладов учредителей в уставный капитал оборотных и внеоборотных активов			Приказы, акты, счета, регистры бухгалтерского учета, первичные документы
3.6	Проверка расчетов при выбытии из состава учредителей			Протоколы, справки, расчеты, акты, регистры бухгалтерского учета, данные о движении денежных средств

Руководитель аудиторской организации _____ (подпись)

Руководитель аудиторской группы _____ (подпись)

Одним из наиболее важных процессов на стадии планирования является определение оптимального уровня существенности. Порядок его определения регламентируется Международным стандартом аудита 320 «Существенность при планировании и проведении аудита», утвержденным Приказом Минфина РФ от 24.10.2016 N 192н. Необходимость

определения уровня существенности напрямую связана с выражением мнения о достоверности финансовой отчетности компании. Чем выше показатель уровня существенности, тем ниже аудиторский риск.

При проведении аудита собственного капитала планируют проверку:

1) уставного капитала:

1. а) аудит структуры уставного капитала;
2. б) аудит величины уставного капитала;
3. с) аудит внесения взносов в уставный капитал.

2) добавочного капитала:

1. а) аудит переоценки имущества;
2. б) аудит части капитала, образованного в результате расчётов с учредителями;
3. с) аудит инвестиций во внеоборотные активы.

3) резервного капитала:

1. а) аудит резервного капитала.

4) аудит нераспределённый прибыли

1. а) аудит нераспределённый прибыли за отчётный год;
2. б) аудит нераспределённый прибыли за предыдущие отчетному года.

В силу Международного стандарта аудита 230 «Аудиторская документация», утвержденного Приказом Минфина РФ от 09.11.2016 N 207н, аудиторские организации должны отражать в своих рабочих документах информацию, полученную при планировании. Аудиторские процедуры и планируемые виды работ представлены в таблице 2.

Рассмотрим более подробно аудиторские услуги и планируемые виды проверки для элементов собственного капитала компании.

Таблица 2

Планируемые аудиторские процедуры проверки элементов собственного капитала

Планируемые виды работ	Планируемые аудиторские процедуры
Уставный капитал	
Аудит состава и структуры уставного капитала	Проверка максимального и минимального размера долей с данными, прописанными в Уставе общества. Проверка внесения вкладов каждым членом общества. Проверка оценочных документов вкладов, имеющих вещественную форму.
Аудит размера уставного капитала	Проверка соблюдения законодательно установленного минимального размера уставного капитала. Проверка обоснованности изменения величины уставного капитала и отражения его на счетах бухгалтерского учета
Аудит оплаты уставного капитала	Проверка обоснованности принятых форм оплаты и отражения операций на счетах бухгалтерского учета. Проверка соблюдения сроков оплаты, предусмотренных в законодательстве
Добавочный капитал	
Аудит переоценки имущества	Проверка правильности расчета суммы дооценки (уценки) основных средств и величины изменения их амортизации, обоснованности отражения их на счетах бухгалтерского учета
Резервный капитал	
Аудит резервного капитала	Проверка соблюдения предусмотренного уставом размера резервного капитала, правомерности использования этих средств.
Нераспределенная прибыль	
Аудит нераспределенной прибыли отчетного года	Проверка обоснованности величины прибыли до налогообложения, размера условного расхода по налогу на прибыль и налоговых санкций. Проверка правильности отражения нераспределенной прибыли отчетного года на счетах бухгалтерского учета и в отчетности
Аудит нераспределенной прибыли прошлых лет	Проверка обоснованности использования и правильности отражения на счетах бухгалтерского учета нераспределенной прибыли прошлых лет его образования, соблюдения порядка изменения его величины, а также правильности отражения операций на счетах бухгалтерского учета. Должна быть обеспечена согласованность показателей в представляемых формах отчетности.

При проверке уставного капитала следует принимать во внимание организационно-правовую форму компании. Аудитору необходимо помнить, что размер минимального уставного капитала составляет для ООО — 10 тыс. руб., который должен быть оплачен на

момент регистрации общества не менее, чем на 50%, а в течение года со дня регистрации должна быть погашена оставшаяся часть [1, ст.14]. Для проверки необходимо выяснить: дату регистрации компании, сроки погашения и наличие задолженностей.

Следующим объектом аудита собственного капитала является добавочный капитал, главная задача проверки которого определить правильность его образования и обоснованность изменений. Основная часть его формируется за счет увеличения стоимости основных средств в результате переоценки.

Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств», основные средства компании принимаются к учету по первоначальной стоимости [2, п.7], далее коммерческие организации могут не чаще, чем один раз в год проводить переоценку основных средств по восстановительной стоимости, и эта величина дооценки переносится в добавочный капитал общества [2, п.15] .

Еще одним объектом аудита собственного капитала является резервный капитал. Основные задачи данного элемента — покрыть убытки непредвиденных затрат, погасить облигации или выкупить доли. Законодательство предоставило обществам с ограниченной ответственностью добровольно определять порядок и размер резервного фонда. Следовательно аудитору необходимо изучить устав общества, в котором должны быть прописаны положения о резервном капитале [1, ст.3].

И завершающим элементом аудита собственного капитала является аудит величины финансового результата деятельности общества — нераспределенной прибыли. Для проверки достоверности отраженной величины нераспределенной прибыли необходимо убедиться в правильности сумм, отраженных по статьям Отчета и финансовых результатах, а в частности, по статьям «Валовая прибыль (убыток)», «Прибыль (убыток) от продаж», «Прибыль (убыток) до налогообложения». Проверка формирования вышеуказанных показателей должен быть тщательным. Для этого необходимо руководствоваться ПБУ 9/99 «Доходы организации» [3].

Данные процедуры способствуют установить правильность ведения бухгалтерского учета и отражения элементов собственного капитала предприятия — уставного, добавочного, резервного капиталов и нераспределенной прибыли в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В результате возможно оценить достоверный размер собственного капитала компании в любой момент времени.

Аудит проводится как по всем направлениям собственному капиталу в совокупности, так и по отдельным статьям капитала. По итогам проведенной проверки аудитор предоставляет аудиторское заключение, в котором сформировано мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, в частности, о достоверности информации о собственном капитале общества. Также аудитор разрабатывает на основе проведенной работы рекомендации для повышения эффективности использования собственного капитала.

Компетентно проведенная аудиторская проверка позволит избежать массы разногласий, таких как: неправомерное использование резервного капитала (на выплату доходов); несоответствие данных синтетического и аналитического учета собственного капитала; необоснованное уменьшение или увеличение общей суммы уставного капитала; использование средств добавочного капитала на приобретение объектов основных средств.

Библиографический список

1. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" от 08.02.1998 N 14-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 08.02.2017);
2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/ (дата обращения: 10.02.2017);
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения: 10.02.2017);
4. Приказ Минфина России от 24.10.2016 N 192н (ред. от 30.11.2016) "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206927/#dst100008/ (дата обращения: 16.02.2017);

5. Приказ Минфина России от 09.11.2016 N 207н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации"

URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207277/ (дата обращения: 16.02.2016)

6. Н.В. Парушина. Аудит. Основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: Учебное пособие. — 2-е издание — М: Инфра-М, 2017, 560 с;

7. В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова. Аудит: Учебник для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 583 с;

8. С.П. Суворов. Международные стандарты аудита: Учебное пособие. — 2-е издание — М: Инфра-М, 2017, 304 с.

УДК 33

Дата публикации: 24.02.2017

Степан Г.Б., Семенова А.Н. Проблемы и возможные решения по организации внутреннего аудита

The problem of organization of internal audit

Степан Г.Б., Семенова А.Н.

1. бакалавр кафедры финансового контроля, анализа и аудита, Финансовый факультет, РЭУ им.

Г.В.Плеханова, г. Москва, Россия

2. доцент кафедры финансового контроля, анализа и аудита, кандидат экономических наук, РЭУ

им. Г.В.Плеханова, г. Москва, Россия

Steshan G.B., Semenova A.N.

1. Bachelor of Department of financial control, analysis and audit, Finance Faculty, Plekhanov Russian

University of Economy, Moscow, Russia

2. Associate Professor of the Department of financial control, analysis and audit, Candidate of

economic Sciences, Plekhanov Russian University of Economy, Moscow, Russia

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы связанные с организацией внутреннего аудита на предприятии, выявлены основные причины их возникновения, а так произведены соответствующие рекомендации по устранению проблем связанных с внутренним аудитом.

Abstract: In the article the main problems connected with the organization of internal audit in the enterprise, the main reasons for their occurrence, and made appropriate recommendations on elimination of problems associated with internal audit.

Ключевые слова: внутренний аудит, система внутреннего контроля, проблемы внутреннего аудита, контроль, служба аудита.

Keywords: internal audit, internal control problems internal audit, monitoring, auditing service.

Сегодня российское законодательство предоставляет предприятию определенную свободу выбора способов учета в соответствии со спецификой деятельности предприятия. В результате на бухгалтера предприятия ложится ответственность не только за правильность ведения бухгалтерского учета в соответствии с нормативными актами, но и за результаты принятых решений. В настоящее время для любого предприятия важно не столько избежать риски, уменьшить их последствия, сколько иметь возможность предвидеть и нивелировать возможные риски, снизить возможность их возникновения до минимального уровня. Для этого необходимо вести постоянный и своевременный контроль, как за деятельностью работников, так и в целом по предприятию, путем правильной постановки экономической, правовой работы, бухгалтерского (финансового) учета и отчетности. Кроме того, в условиях внедрения МСФО, частых изменений в законодательстве РФ делают неизбежным преобразования в управлении, требуя при этом совершенствования в организации учёта и внутреннего контроля. В соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ, экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Как известно, внутренний аудит является одним из наиболее действенных инструментов, с помощью которого можно выявить возможности для повышения эффективности деятельности экономического субъекта.

На наш взгляд, возрастающий из года в год интерес к внутреннему аудиту, может быть обусловлен рядом обстоятельств. Во-первых, внутренний аудит является весьма недооцененным ресурсом, несмотря на то, что доступен для многих компаний и применение его методов может повысить эффективность их деятельности. Во-вторых, необходимо учитывать, что серия громких корпоративных скандалов, которая произошла в Западной Европе и США, стала основанием того факта, что институт внешнего аудита не всегда является гарантией бесперебойной работы организации. Внешнему аудиту присущи сбои, которые стали причинами банкротства даже крупнейших организаций. В-третьих, если в организации имеется эффективное корпоративное управление, одним из элементов которого является внутренний аудит, то это является положительным фактором для потенциальных инвесторов, кредиторов, ведь инвестиционная привлекательность компании значительно увеличивается.

В условиях развития нашей страны к вышеперечисленным факторам можно добавить еще ряд факторов. В первую очередь, важно отметить желание собственников и менеджмента привести к порядку структуру и организацию бизнес-процессов, что приведет к существенной экономии ресурсов организации. Помимо этого, наличие внутреннего аудита в организации является очень актуальным для ее собственников, ведь они не всегда участвуют в деловой деятельности непосредственно, многие задачи передаются в руки профессиональных менеджеров. Важно отметить, что планы выхода на международные рынки капитала диктуют организациям необходимость создания служб внутреннего аудита. Например, по правилам наиболее крупных бирж (Нью-Йоркской, Лондонской) организация обязана иметь систему внутреннего аудита для внесения ее ценных бумаг в списки котировок биржи[4].

Внутренний аудит — деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Используя последовательный и систематизированный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля, корпоративного управления, внутренний аудитор может помочь организации достичь поставленных целей [3].

В условиях возникновения серьезных экономических проблем и кризисных ситуаций, которые затрагивают как Россию, так и многие страны мира, организации пришли к необходимости искать пути повышения отдачи на каждый вложенный рубль. При этом служба внутреннего аудита не может оставить в стороне эти усилия и должна уделить особое внимание:

- проверке эффективности бизнес-процессов;
- системе внутреннего контроля, в особенности при оценке достоверности информации, соблюдения норм законодательства, сохранности активов, эффективности и результативности деятельности;
- анализу и оценке эффективности системы управления рисками и методам снижения рисков;
- проверке соответствия общей системы корпоративного управления организации принципам корпоративного управления, а также поиску источников и путей повышения собственной эффективности;

– своевременному консультированию и предоставлению рекомендаций, позволяющих понизить риски до минимального уровня или вовсе предотвратить их появление[5].

Кроме того, служба внутреннего аудита должна найти способы повышения собственной эффективности, ведь в настоящее время ее роль в организации возрастает на фоне еще не до конца отработанного механизма ее деятельности.

Решение о том, нужно ли организовывать систему внутреннего аудита, принимают собственники и высшее руководство компании. Это решение формируется при учете многих факторов, среди которых можно выделить: разделение функций владения и управления бизнесом, масштабы деятельности и структурная разветвленность организации, географическое распределение ее активов, уровень риска, который присущ деятельности организации.

Важно отметить, что необходимость внутреннего аудита в организации должна учитывать экономическую целесообразность его введения. Если организация небольшая, то вероятно, что наличие системы внутреннего аудита не является необходимым. Но при увеличении масштабов деятельности, росте размеров организации, а также при усложнении процессов управления у собственников и менеджеров может сложиться иллюзия, что, деятельность организации находится под контролем, несмотря на происходящие изменения. Однако на самом деле, руководство уже не в состоянии контролировать все аспекты деятельности в полном объеме. Именно тогда внутренний аудит становится весьма полезен.

Во многих организациях функции владения и управления деятельностью разделены. Собственники занимаются вопросами разработки стратегии, поиском направлений развития организации, при этом они не рассматривают детали ведения текущих дел, а для непосредственного управления нанимают квалифицированных менеджеров. При этом особо актуальным для собственников становится вопрос контроля над деятельностью менеджмента и общим состоянием дел организации. В этом случае система внутреннего аудита становится немаловажным компонентом корпоративного управления и выступает в качестве наиболее действенного инструмента контроля со стороны собственников над деятельностью менеджеров, наемных управленцев.

Важно отметить, что внутренний аудит необходим не только собственникам, но и самому менеджменту организации. Основная задача менеджеров – это управление бизнесом, при достижении поставленных целей наиболее эффективным способом. Во многом успешное выполнение данной задачи зависит от двух факторов:

- располагает ли менеджер всей необходимой информацией для принятия правильных и своевременных управленческих решений;
- существует ли эффективная система контроля выполнения принятых решений.

Менеджеры не всегда способны объективно оценить ситуацию, так как управление бизнесом стало для них лишь частью повседневной работы. Даже если менеджер думает, что все процессы находятся под его пристальным контролем, у него, как правило, нет времени и специальных навыков для сбора, обработки и структурирования соответствующей информации. Внутренний аудит в силу своей специфики обладает информацией по всем аспектам деятельности организации и инструментарием для обобщения и анализа данных. Именно поэтому тесное взаимодействие со службой внутреннего аудита повышает эффективность принятия решений менеджментом. Именно внутренний аудит является тем объективным источником информации, помогающим менеджеру по-новому посмотреть на вещи и оценить качество выполнения принятых управленческих решений.

Внутренний аудит особенно важен для холдингов и организаций, имеющих разветвленную сеть филиалов. В этом случае значимость внутреннего аудита определена необходимостью для головной (материнской) организации своевременно получать объективную информацию о деятельности филиалов (дочерних организаций). Но они, в свою очередь, также способны получить немалую пользу от внутреннего аудита. Во-первых, возникает возможность ознакомления с лучшими практиками в работе отдельных подразделений, носителем которых, в силу специфики своей деятельности, является внутренний аудит. Во-вторых, внутренний аудит помогает филиалам (дочерним организациям) более глубоко понять политику и процедуры головной (материнской) организации [3].

Ряд авторов выделяют разные проблемы, с которыми сталкивается руководство компаний при организации внутреннего аудита его и совершенствовании. Рассмотрим некоторые из них подробнее.

Можно выделить четыре основные проблемы, возникающие при организации службы внутреннего аудита.

Первая связана с отношением собственников и менеджмента организации к вопросу разделения полномочий и ответственности за контроль. С одной стороны, одна из основных задач службы внутреннего аудита в системе управления – это обеспечение обратной связи между системой внутреннего контроля (СВК) организации и внутренними или внешними изменениями. С другой стороны, это не означает, что именно служба внутреннего аудита несет полную ответственность за построение СВК в организации.

Вторая обусловлена с создавшимся в России отношением к контролю как к механизму, который помогает выявить и оценить уже случившиеся события, негативно повлиявшие на достижение поставленных целей организации. Отсюда и складывается мнение, что контроль является не составной частью системы управления, а карательной функцией, основной целью которой является выявление ошибок, допущенных работниками организации, с последующим принятием организационных или кадровых решений.

Третья состоит в подходе собственников и управленцев организации, в соответствии с которым ценность внутреннего аудита сопоставляется с расходами, с помощью которых организация содержит службу внутреннего аудита. Данный подход понятен с точки зрения бизнеса, но не в полной мере применяется к оценке данного вида деятельности.

Четвертой и самой значимой на данном этапе развития внутреннего аудита, является дефицит квалифицированных кадров в области внутреннего аудита [4].

Таким образом, можно выделить следующие актуальные проблемы внутреннего аудита:

— во-первых, в российском законодательстве практически отсутствует база по внутреннему аудиту, только в последние годы наметилась положительная тенденция в данной области, стало больше публиковаться статей об организации аудитов, появился раздел

«Коллизии аудита» в журнале «Методы менеджмента качества», что решает данную проблему, хотя бы частично;

– во-вторых, на рынке труда мало специалистов внутреннего аудита высокого уровня, потому что таких специалистов вузы не готовят, такого направления подготовки (специальности) просто нет;

– в-третьих, неправильное позиционирование внутренних аудиторов в организации, нарушение их независимости, непонимание руководством организации задач внутреннего аудита – все это снижает эффективность работы службы внутреннего аудита [1].

Также необходимо выделить проблемы, которые связаны с отношением руководства организации к проведению внутренних аудитов и спецификой работы самих аудиторов. Обычно разработку локальных актов по внутреннему контролю поручают главному бухгалтеру. Причем как таковых подробных рекомендаций по разработке и внедрению многих документов по внутреннему контролю для коммерческих предприятий и организаций не разработано. Отсюда необходимо определить роль руководителя в организации внутреннего аудита. Формально прописанные процедуры не обеспечат должной отдачи без их идейного подкрепления. Как и любой другой процесс, контроль без направляющей роли руководителя утратит свою необходимость и достаточно часто руководство пользуется результатами внутреннего аудита в качестве основания для наказания работников. Из-за такой позиции в коллективе образуется тревожная обстановка, что ведет к попыткам скрыть несоответствия. В таком случае руководителю важно понять, что несоответствия являются возможностью для улучшения деятельности организации. И все, что не было выявлено при проведении внутреннего аудита, может быть выявлено при внешнем аудите. Но также есть кардинально противоположная проблема: при обнаружении несоответствий руководство либерально по отношению к тем работникам, которые их допустили. Когда руководитель не пытается выяснить причины возникновения несоответствий, не говорит с рабочими, которые непосредственно связаны с ними и спускает все на тормозах, пытаясь быть хорошим в глазах коллектива, все это приводит к несерьезному и безответственному отношению сотрудников к процессу аудита и корректирующим мероприятиям.

Бывает и так, что высшее руководство снимает с себя ответственность по проведению аудита и перекладывает ее полностью на специалистов отдела качества. Но построение результативной системы внутреннего контроля осуществляется в том случае, когда сам руководитель принимает на себя первостепенную роль в данном процессе, уделяя должное внимание вопросам внедрения и развития внутреннего контроля в организации. В таком случае высшее руководство не только принимает на себя ответственность за организацию эффективного внутреннего контроля, но и постоянно, при взаимодействии с сотрудниками организации, выделяет важность данной деятельности для достижения общих, в том числе и стратегических, целей организации[2].

По нашему мнению, основной проблемой организации внутреннего аудита является неправильное позиционирование и непонимание задач внутреннего аудита. Причина видится в неправильной исторически сложившейся тенденции игнорирования важности внутреннего аудита. Ведь, пока шел рост экономики страны острой необходимости в нем не возникало. Остается надеяться, что сегодняшний экономический кризис уже убедил или еще убедит руководство многих компаний в необходимости изменить отношение к внутреннему аудиту.

Игнорирование этих проблем, в частности, нарушение независимости внутренних аудиторов, приводит к недостоверным результатам аудита и, как следствие, к ухудшению финансового состояния компании и эффективности ее деятельности.

Поэтому очень важно наличие правильно разработанной методики по устранению этих проблем. Для решения проблем, связанных с внутренним аудитом, необходимо:

- разделить зоны ответственности за обеспечение эффективного внутреннего контроля;
- при создании внутреннего аудита необходимо договориться сразу с ключевыми заказчиками и прийти к единому пониманию его контрольной функции в организации.

Построение системы внутреннего контроля не является задачей внутреннего аудита, это прямая и непосредственная задача менеджмента. Внутренний аудит может оказывать консультационные услуги на этапе разработки процедур и этим приносить большую пользу

компании, но не несет ответственность за создание и поддержание системы внутреннего контроля:

- оценку внутреннего аудита нужно осуществлять не как расходы на содержание службы внутреннего аудита, а с точки зрения его полезности. Оценку работы службы внутреннего аудита может дать менеджер организации, который находится в тесной связи с внутренними аудиторами и видит результаты их работы;

- необходимо проводить подготовку и повышение квалификации специалистов в области внутреннего аудита, с помощью создания обучающих программ и семинаров по данной тематике и при осуществлении обмена опытом между экспертами в области аудита и контроля. Исходя из целей деятельности службы внутреннего аудита, ее сотрудникам полагается быть профессионалами не только в области рисков, аудита и внутреннего контроля. Внутренние аудиторы должны обладать знаниями в основных областях деятельности организации и хорошо понимать риски, присущие различным бизнес процессам: закупки, сбыт, логистика, финансы, и т.д. [6].

К перечисленным недостаткам можно отнести неплототворный аудит или мониторинг устранения изъянов. Внутренний аудит и мониторинг должны осуществляться с целью выявления проблем контроля и обеспечения непрерывной работы средств контроля. В практике деятельности банков во многих случаях отмечалось: неадекватность аудиторских процедур не дают возможности определить недостатки внутреннего контроля или же несмотря на то, что аудиторы выявляют проблемы, отсутствие процедур, обеспечивающих исправление недостатков силами руководства банка, отрицательно сказываются на их деятельности.

Это подчеркивает необходимость создания на предприятиях эффективной и постоянно действующей службы внутреннего аудита, как механизма, который призван обеспечить необходимой информацией по функционированию всех подсистем внутреннего контроля.

Таким образом, на сегодняшний день для внутреннего аудита складываются благоприятные условия, чтобы продемонстрировать свои широкие возможности и доказать свою необходимость для собственников и менеджмента организаций. В свою очередь, у

собственников и менеджмента организаций может появиться мощный инструмент повышения эффективности бизнеса.

Библиографический список

1. Госкина, С. Внутренний аудит: конфликт ожиданий // Континент Сибирь. – 2010. – № 38. – 680 с.
2. Качалов В.А. О предназначении внутренних аудитов системы менеджмента качества [Текст] / В.А. Качалов // Методы Менеджмента Качества. – 2013. - № 2. – С. 14-22.
3. Останина, Е. В. Внутренний аудит как средство обеспечения финансовой безопасности предприятия // Сборник материалов VI Всерос., 59-й научно-практической конференции с международным участием «Россия молодая», 22-25 апр. 2014 г., Кемерово [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева»; редкол.: В. Ю. Блюменштейн (отв. ред.) [и др.]. – Кемерово, 2014.
4. Петров, А. Н. Концептуальные основы аудита эффективности [Текст] / А. Н. Петров // Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов Синергия учета, анализа и аудита – основа эффективного управления мировой экономикой. – Москва, 2014.
5. Сергеева, А. И. Деятельность современной службы внутреннего аудита: взгляд изнутри / Сергеева А. И. // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 6. – С. 137-142.
6. Сонин, А. М. Зачем компании нужен внутренний аудит?

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

Дата публикации: 26.02.2017

Митина Э.А., Болог А.С. Упаковка как элемент маркетинговой коммуникации

Packaging as an element of marketing communication

Митина Э.А., Болог А.С.

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» Институт экономики и управления (структурное подразделение). г. Симферополь, Республика Крым

Mitina E. A., Bolog. A. S.

«V. I. Vernadsky Crimean Federal University» Institute of Economics and management (structural unit). Simferopol, Republic of Crimea

Аннотация: В статье рассмотрена роль упаковки как эффективного маркетингового средства коммуникации, а также основные требования, предъявляемые к ней. Рассмотрены основные факторы, которых необходимо придерживаться при разработке упаковки для успешной реализации товара на рынке.

Abstract: The article considers the role of packaging as an effective marketing communication tools as well as basic requirements for it. The main factors that must be followed when designing the packaging for the successful sale of goods on the market.

Ключевые слова: элемент маркетинговой коммуникация, требования к упаковке, успешное использование упаковки, дизайн, технологичность, практичность, реклама.

Keywords: marketing communication, packaging requirements, the successful use of the package, design, technology, usability, advertising.

В настоящее время развитие системы самообслуживания в торговых сетях определяет актуальность роли упаковки как средства продвижения товара на рынок. На развитых высококонкурентных площадках она становится основным фактором, определяющим преимущество выбора из двух практически одинаковых товаров тот, чей внешний вид является более привлекательным. Сегодня, упаковка выполняет не только свои главные функции, заключающиеся в защите товара от повреждений, обеспечении удобства при транспортировке, но и предоставляет информацию покупателю о содержимом, рекламирует и продает сам продукт. Нередко покупатель отдает предпочтение именно упаковке товара, а не самому продукту, однако она может стать причиной падения его популярности, и, следовательно, привести к снижению продаж, застою в бизнесе или даже полному банкротству предприятия [1, с.114].

Целью нашего исследования является определение роли упаковки как элемента маркетинговой коммуникации.

Методологической основой изучения данной проблемы стали общенаучные методы сравнительного, функционального и процессного анализа.

Еще 10-12 лет назад роль упаковки была достаточно низкой, что обуславливалось отсутствием конкуренции на рынке. В связи с этим отечественные производители не уделяли особого внимания тому, насколько она может повлиять на принятие решения о покупке товара. В нынешних условиях высокой конкуренции и ужесточенных требований со стороны потребителей упаковке отводится одно из ведущих мест. Она играет важнейшую коммуникативную роль, значительно облегчает продвижение товара и его узнаваемость, формирует и укрепляет отличительные черты продукции, а также является неотъемлемым элементом бренда фирмы.

В связи с достаточно быстрым изменением реакции на новинки одного производителя со стороны других упаковка нередко выступает единственным источником информации о продукте. Отечественные бренд-дизайнеры и маркетологи все больше акцентируют свое внимание на принципе эмоционального воздействия на покупателя.

Для осуществления этого принципа необходимо соблюдение некоторых основных требований к упаковке, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные требования, предъявляемые к упаковке

Источник: составлено автором на основе источника [2].

Следует так же отметить ряд факторов успешного использования упаковки как элемента маркетинговой коммуникации.

1. **Дизайн.** Главным мотивом совершения покупки и мощным инструментом установления визуального контакта с потребителем является оригинальный дизайн упаковочной продукции. Благодаря сочетанию «правил дизайна» упаковка приобретает привлекательный внешний вид, становится более удобной в использовании и утилизации. В настоящее время все большее применение находит принцип «Keep it Short and Simple», что в переводе с английского означает: «держись простоты и краткости», т.е. созданный образ продукта должен быть понятен без дополнительных объяснений, а бренд товара заметным, броским, располагаться на лицевой части, поскольку именно его покупает потребитель. Ключевая информация о товаре должна легко читаться, что также немало важно при выборе продукта покупателем [3, с.203-204].

2. **Технологичность.** Незначительное сокращение затрат на материалы без ущерба для качества и эксплуатационных свойств упаковки может сделать продукт более прибыльным. Так, например, снизить расходы можно путем уменьшения веса

используемого материала или замены его более дешевыми средствами, сокращения размеров упаковки или применения более дешевого клея. Наиболее эффективной экономией материалов считается повторная переработка использованной упаковки на предприятии производителя.

3. Материалы. Для поддержания концепции эффектной упаковки следует выбирать материалы, наглядно отображающие информационную составляющую. Так, например, картонная упаковка отличается достаточной прочностью при транспортировке, легкостью, а также безвредностью для окружающей среды, что увеличивает ее спрос со стороны производителей разного рода товаров, в частности, отечественных. Стеклопакетная упаковка обеспечивает сохранность продукта, она гигиенична, непроницаема для запахов или газов и легко перерабатывается. Полимерная упаковка обладает достаточной механической прочностью и жесткостью для защиты продукции от разных повреждений, а также весит гораздо меньше стеклянной, что позволяет сэкономить на транспортировке товаров. Используя пленочный материал, покупатель может без особого труда разглядеть содержимое упаковки, что придаст ему ощущение уверенности в качестве товара.

4. Практичность. С целью завоевания доверия потребителей и достижения успеха на рынке, производители товаров акцентируют внимание на удобстве упаковки при ее использовании. Если она неудобна в обращении, то покупатель может отдать предпочтение другому товару, зачастую пренебрегая качеством. Чем практичнее упакован товар, тем выше его продажи [1, с.115].

5. Реклама. Важным фактором перед осуществлением сделки является реклама — наружная реклама, реклама в СМИ, в сети Интернет и на упаковке, которая формирует у покупателя понятие о товаре и проявляет к нему интерес. Так как самую доступную информацию при покупке товара содержит упаковка, необходимо чтобы она и рекламная компания преподносили покупателю одинаковую информацию, что позволит избежать неоправданных затрат на рекламу товара.

Упаковка является важнейшим элементом маркетинга, играющим огромную коммуникативную роль. Успешный дизайн, технологичность, удачно подобранный материал

для производства упаковочной продукции, эффективная рекламная компания обеспечивают предприятию успех реализации своего товара на рынке.

Библиографический список

1. Азарова С.П. Разработка концепции упаковки товара с учетом ее функций // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2016. – Т. 198. – С. 114-117.
2. Серебренникова Е.С. Значимость упаковки товара как элемента рекламы при формировании потребительских предпочтений // Экономикс. – 2014. – №2. – С. 76-80.
3. Митина Э.А., Салимова А.В. Роль формы и дизайна упаковки в продвижении товара // В книге: Интеграция Республики Крым в систему экономических связей Российской Федерации: теория и практика управления Материалы XII межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – 2016. – С. 203

УДК 338.24

Дата публикации: 26.02.2017

Труш Е.В., Шарапова В.М. Внешний анализ конкурентов организации

External analysis of competitors of the organization

Труш Е.В., Шарапова В.М.

1. магистрант 1 курса Уральский государственный аграрный университет
2. доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВО Уральский государственный аграрный университет

Trush E.V., Sharapova V.M.

1. 1st year undergraduate Ural State Agricultural University
2. Doctor of Economics, professor FGBOU VO Ural State Agricultural University

Аннотация: В статье представлена информация о теоретических основах внешнего анализа конкурентов организации. Рассмотрены основные виды внешнего анализа, обработана информация по каждому из них. Представлен SWOT-анализ кафе «Ингрид».

Abstract: The article presents information about the theoretical basis of the external analysis of competitors of the organization. The main types of external analysis, the processed information for each of them. Submitted SWAT-analysis cafe "Ingrid".

Ключевые слова: экономический анализ, внешний анализ, потребители, оценка структуры.

Keywords: economic analysis, external analysis, consumers, evaluation of the structure.

Экономический анализ – это один из многочисленных методов исследования, который позволяет дать представление о финансово – хозяйственной деятельности.

Цель анализа: оценка и характеристика разных параметров действия предприятия.

Предмет анализа: связи и методы, протекающие в экономических системах.

Объект анализа: процессы, деятельности различных организаций, в том числе процессы, приводящие к изменениям.

Целью работы является ознакомление с внешним анализом конкурентов организации.

Задачами данного исследования являются: изучение одного из видов, SWOT-анализа, на примере кафе «Ингрид».

Теоретические основы внешнего анализа

Внешний анализ, включает в себя оценку внешней среды организации.

При анализе внешней среды принято изучать изменения, которые воздействуют на стратегию.

Принято начинать анализ внешний среды предприятия с изучения потребителей. Потребителями могут являться организации или отдельные физические лица, которые приобретают те, или иные товары для перепродажи или личного потребления.

При анализе потребителей нужно поставить задачу: выявить группу и постараться удовлетворить ее потребности лучше своего конкурента. При этом не маловажным является концентрация своих сильных сторон на слабом участке выбранного конкурента. Когда сильные и слабые стороны конкурентов изучены [5], автоматически оценивается потенциал, будущую и настоящую стратегию и цели.

SWOT- анализ, это анализ, который производится на основе изучения информации из внешних источников, о конкурентах. Внешняя информация позволяет получить знания о ценах конкурентов, долей на рынке и иных ресурсов [2].

Анализ жизни продукта, такой анализ проводится в результате разработок Бостонской консалтинговой группы, которая выявила четыре стадии:

1)вход на рынок;

2)рост;

3)зрелость;

4)упадок.

На стадии входа на рынок продуктам свойственны высокие значения переменных [4], до стабилизации уровня эффективности производства.

На стадии роста наблюдается изменения в структуре затрат[3], которые подразделяются на затраты на развитие и затраты поддержки уровня, который достигается при развитии.

На стадии зрелость наблюдается получение прибыли, свойственны снижения инвестиций, сокращение затрат и потребности в расширениях.

Стадия упадка характеризуется освобождением от затрат.

Результатами внешнего анализа будут являться изучение как потенциальных, так и актуальных возможностей и угроз[1].

Возможности — это события, тенденции-на которые фирма может опираться для достижения целей.

SWOT- анализ кафе «Ингрид»

SWOT-анализ кафе «Ингрид» произведен на основе внешних показателей, рекламы, изучения меню, изучении книги отзывов и предложений.

Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

SWOT-анализ кафе «Ингрид»

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Высокая квалификация и подготовленность персонала 2) Высокий уровень обслуживания 3) Рентабельность организации 4) Корпоративный дух компании 5) Перспектива карьерного роста в компании 6) Удачное расположение заведения общественного питания 7) Наличие постоянных клиентов 8) Наличие рекламы 9) Отсутствие полуфабрикатов и заготовок 10) Оригинальность меню 11) Наличие эксклюзивных десертов 12) Присутствие имиджа кафе 13) Ориентация деятельности, которая направлена на удовлетворение потребностей 14) Получение высокой прибыли 15) Собственная дружеская концепция общения клиентов и работников кафе.	1) Небольшая площадь помещения 2) Отсутствие ремонта в помещении 3) Нестабильная реализация
Возможности	Угрозы
1) Изменение внешнего вида и обновление ремонта помещения, так как помещение находится не в аренде, а в собственности у хозяина. 2) Открытие третьего кафе, позволяющего сделать сеть и распространяться по всем районам. 3) Расширение ассортимента 4) Обслуживание дополнительных групп клиентов 5) Получение инвестиций 5) Создание детской комнаты	1) Смена персонала кухни может привести к потере постоянных клиентов, так как отсутствуют полуфабрикаты, все блюда готовятся «с одной руки» 2) Устаревание оборудования

По данному анализу можно сделать вывод, что кафе «Ингрид» является достаточно сильным конкурентом, сильных сторон насчитывается гораздо больше, чем слабых и угроз.

Выводы. Рекомендации

Очень разные точки зрения имеют место быть, отвечая на вопрос об основной цели, которой обуславливается стратегический анализ [6]. Различаются все эти точки зрения лишь различной концентрацией тех или иных областей. Каждый успех будет, достигнут путем преодолевания дефицита. Если сказать простым языком, целью это является поиском факторов стратегического успеха компании.

В мировой практике инструментами проведения внешнего анализа конкурентов является:

- 1) SWOT-анализ;
- 2) Анализ цикла жизни продуктов;
- 3) Финансовый анализ деятельности организации;
- 4) Анализ затрат.

Библиографический список

1. Горпиченко К.Н. SWOT- анализ развития информационного процесса в зерновом хозяйстве. // Аграрный вестник Урала № 09 (115) 2013
2. Кот Е.М., Пильникова И.Ф. Особенности регулирования наценок на продукцию (товары) на предприятиях общественного питания при высших учебных заведениях Свердловской области //Аграрный вестник Урала. 2015. № 2 (132). С. 80-83.
3. Шарапова Н.В. Особенности развития малых форм хозяйствования в АПК Свердловской области //АПК: регионы России. 2012. № 5. С. 55-59.
4. Шарапова Н.В. Оценка финансового состояния фирм – опыт экономически развитых стран //Аграрный вестник Урала. 2005. № 5. С. 17-19.
5. Шарапова Н.В., Сёмин А.Н. Финансовый анализ: способ выявления сильных и слабых сторон предприятия /В сборнике: Вклад молодых ученых-аспирантов в решение актуальных проблем АПК Урала Научно-практическая конференция. 2005. С. 41-47
6. Ялухина А.А., Шарапова В.М. Роль анализа в конкурентоспособности предприятия /В сборнике: Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире Материалы IX Всероссийского форума молодых ученых и студентов. Ответственный за выпуск В.П. Иваницкий. 2006. С. 290-291.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 331.1

Дата публикации: 10.02.2017

Горощенко В.В., Беседа Я.В. Разработка механизма управления предприятием на основе совершенствования кадровой политики

The development of enterprise management mechanism based on the improvement of personnel policy

Горощенко В.В., Беседа Я.В.

1. кандидат экономических наук, доцент кафедры управления бизнесом и персоналом, Донецкий национальный технический университет, г.Донецк
2. магистрант кафедры управления бизнесом и персоналом, Донецкий национальный технический университет

Goroshchenko V.V. Beseda Y.V.

1. Kandidat of Economic Sciences, Associate Professor of Business Administration and the Department of Human Resources, Donetsk National Technical University, Donetsk
2. The graduate student of the department of business management and personnel, Donetsk National Technical University

Аннотация: Рассмотрено содержание механизма управления предприятием. Обосновано место в процессе управления, которое отводится совершенствованию кадровой политики, поскольку она обеспечивает рост уровня профессионализма персонала, активизацию его инновационной деятельности и, как следствие, повышение эффективности производства. Сформирован механизм управления предприятием на основе совершенствования кадровой политики.

Abstract: Considered the content of enterprise management mechanism. Grounded in the management process, which is given to the improvement of human resources policy, since it ensures the growth of the level of professionalism personnel, intensifying its innovation and, as a consequence,

increase production efficiency. Formed enterprise management mechanism based on the improvement of personnel policy

Ключевые слова: механизм, управление, кадровая политика, предприятие

Keywords: mechanism, management, human resources policy, the company.

Введение. В существующих условиях высокой конкуренции отечественные предприятия нуждаются в разработке соответствующего теоретического и методического аппарата управления, применении научно-обоснованной системы и механизма управления.

До настоящего времени однозначное видение механизма еще не сформировано. В широком понимании механизм можно рассматривать как некую систему, состоящую из множества элементов, выполняющих определенные функции в результате его действия и реализации.

В экономической литературе часто используются понятия хозяйственного, организационного, финансового, экономического, мотивационного механизма. По мнению В.Р. Веснина, в каждой системе существует механизм, посредством которого элементы взаимодействуют между собой (граничат, порождают друг друга, воздействуют), а также с ней самой [1].

Рассматривая механизм управления, необходимо отметить неоднозначность и многовариантность представлений об управлении как процессе, функции, виде деятельности.

Однако, в целом можно выделить два основных подхода к определению механизма управления:

- 1) процессный – подчеркивается характер воздействия на объект управления;
- 2) системно-статичный – механизм предстает в виде совокупности средств, методов, инструментов.

Целевое назначение системы управления предприятием заключается в обеспечении эффективного функционирования и развития предприятия при помощи соответствующим образом сформированного механизма управления.

Объект исследования — система управления предприятием и место в ней кадровой политики.

Метод исследования – системный подход.

Цель исследования — разработка механизма управления предприятием на основе совершенствования его кадровой политики.

Механизм управления предприятием целесообразно рассматривать совокупность элементов, реализующих функции управления посредством применения адекватных объекту методов управления при помощи материально-технического, инвестиционно-инновационного, кадрового, финансового, информационного, нормативно-правового обеспечения, направленных на достижение экономических и социальных целей деятельности предприятия: получение прибыли, повышение рентабельности работ и услуг, рост конкурентоспособности предприятия, социальная защищенность персонала.

Содержание механизма управления предприятием определяется его структурными элементами, в числе которых цели, функции и методы управления, обеспечивающая подсистема, объекты и субъекты управления.

На основе системного подхода представлено содержание механизма управления предприятием (рисунок 1).

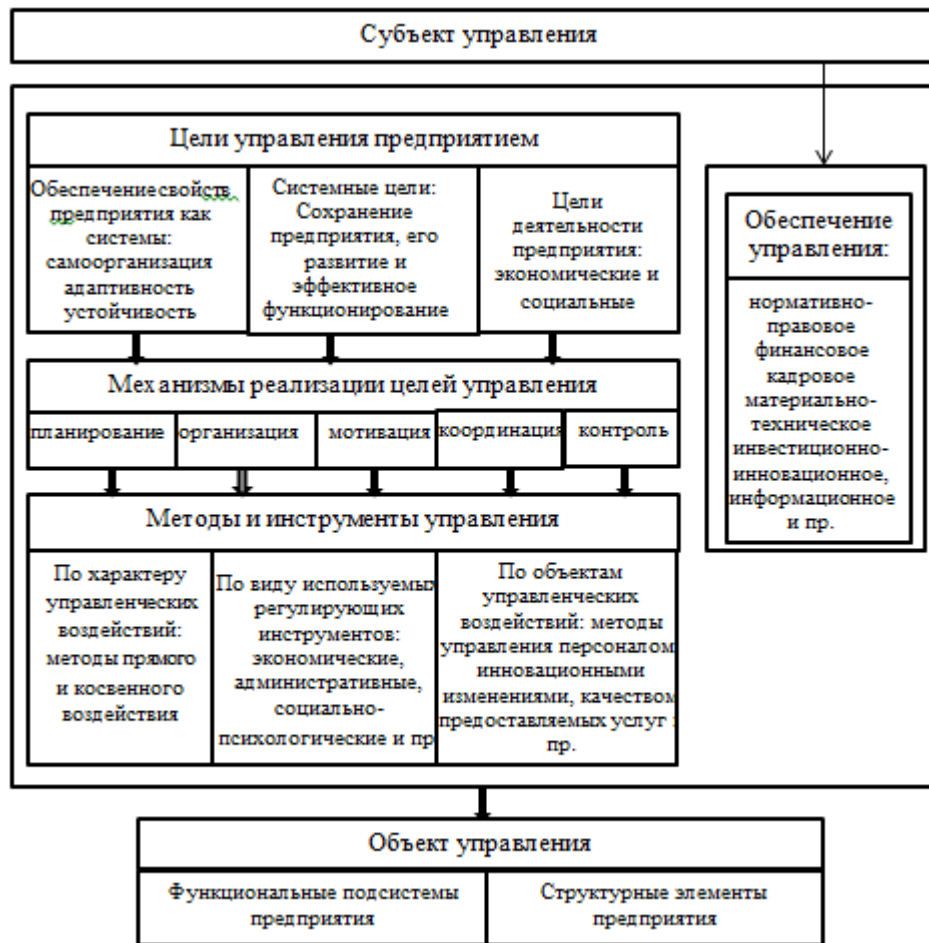


Рисунок 1. Содержания механизма управления предприятием

В качестве объектов управления выступают функциональные подсистемы предприятия и его структурные элементы.

В соответствии со схемой механизм управления реализуется посредством частных механизмов функций управления, а именно: механизма планирования, механизма организации, мотивации, координации и контроля.

Механизм планирования должным образом призван регулировать процесс разработки и практического осуществления планов, путей, способов и средств их достижения.

Механизмы организации и координации нацелены на объединение, обеспечение и согласование действий отдельных элементов системы, достижение взаимного соответствия функционирования ее частей. Одна из основных задач механизма координации заключается в

установлении и поддержании работы коммуникационных каналов и связей между элементами, звеньями организации.

Механизм мотивации, как один из значимых элементов механизма управления, предписывает применение тех или иных рычагов воздействия в зависимости от ситуативных факторов и характеристик персонала. Управление персоналом ремонтного предприятия должно быть основано на раскрытии личных способностей каждого работника, что ведет к максимальной самореализации человека в трудовой деятельности и повышении его профессионализма.

Механизм контроля предписывает перечень и сроки мероприятий по выявлению результатов управленческих воздействий и проверке соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям.

Содержание функциональных частных механизмов определяется применением соответствующих методов и инструментов, рычагов воздействия, среди которых методы прямого и косвенного воздействия; административные, экономические и социально-психологические методы. Оптимальное сочетание данных методов и инструментов позволяет добиться желаемого результата.

Обеспечивающая подсистема включает совокупность необходимых ресурсов управления, посредством которых организуется управленческое воздействие на состояние соответствующих факторов управления. На рис.1 выделены такие виды обеспечения как: нормативно-правовое, материально-техническое, кадровое, финансовое, инвестиционное и информационное.

Нормативно-правовое обеспечение означает расчет и введение нормативной базы управления по направлениям: общие и частные нормативы, нормативы оценки воздействия факторов внешней и внутренней среды, действующее законодательство и другие.

Материально-техническое обеспечение включает наличие необходимых технических средств управления, средств коммуникации и использования специальной технической базы.

Информационное обеспечение предполагает проведение работ в направлении накопления и обработки текущей информации, применение соответствующих информационных технологий.

Кадровое обеспечение включает заполнение организации персоналом необходимой квалификации в нужном количестве.

Инвестиционно-инновационное обеспечение предполагает поиск и привлечение дополнительных средств для проведения инновационных преобразований в организации (к примеру формирование нового отдела).

Таким образом, представленное содержания механизма управления предприятием основано на системном подходе и включает перечень необходимых подсистем и частных механизмов, согласованное взаимодействие которых позволит обеспечить эффективное функционирование и развитие системы управления предприятия в целом.

В повседневной практике функционирования того или иного малого и среднего предприятия механизм управления формируется каждый раз, когда принимается управленческое решение, путем согласования всех выбранных ранее составляющих элементов механизма управления. Реальный механизм управления всегда конкретен, так как направлен на достижение определенной цели, это осуществляется путем использования конкретных инструментов, ресурсов или потенциалов.

Все элементы механизма управления взаимосвязаны и подвержены изменениям в зависимости от стадии развития предприятий и условий внешней среды. В общей структуре механизма управления предприятиями особое место отводится процессу совершенствования кадровой политики, обеспечивающей рост уровня профессионализма персонала, активизацию его инновационной деятельности и, как следствие, повышение эффективности производства.

Система управления предприятием включает в себя производственный процесс и управляющую часть. В рамках системы управления выделяется субъект и объект управления, между ними обязательно наличие обратной связи. Воздействие субъекта управления на объект управления происходит путем использования комплексного механизма управления, в состав которого входят следующие блоки: механизм планирования, организационный механизм, мотивационный механизм и механизм контроля [2].

В процессе управления предприятие устанавливает ожидаемые результаты деятельности, а затем производится сравнение ожидаемых и фактических результатов. Если экономические показатели, рассчитанные на основе данных о фактических результатах деятельности, не устраивают организацию, то необходимо выявление слабых звеньев предприятия, что позволит создать инновационную среду для более эффективного функционирования предприятия. Если результаты рассчитанных показателей удовлетворяют организацию, то принимается решение о создании инновационной среды и повышении качества на основе корректировки основных направлений его управленческой деятельности.

В таком механизме согласование интересов взаимодействующих сторон достигается путем выбора некоторой совокупности методов и инструментов управления в соответствии с природой факторов управления, на которые осуществляется управленческое воздействие.

Механизм управления предприятием направлен на:

повышение качества менеджмента;

совершенствование кадровой политики и ее мониторинг;

максимальную мобилизацию потенциала кадровых ресурсов;

обеспечение роста уровня профессионализма персонала;

активизацию инновационной деятельности и, следовательно, повышение эффективности деятельности предприятия в целом.

Механизм реализуется на основе установленных документально или сложившихся практических правил. В процессе управления решается комплекс задач: управление финансами, управление производством, управление информацией, сбытом и снабжением, управление качеством продукции, маркетингом и особое внимание уделяется управлению персоналом. Управление перечисленными операциями приносит управленческую прибыль, которая заключается в снижении издержек, повышении качества продукции, повышении конкурентоспособности, укреплении позиции на рынке и пр.

При разработке механизма управления предприятием необходимо большое внимание уделять совершенствованию кадровой политики.

Кадровая политика организации представляет собой генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [3].

Однако, несмотря на то, что кадровая политика являясь одним из наиболее значимых факторов, обуславливающих осуществление и развитие предприятия, она не получает должного внимания со стороны руководства многих малых и средних предприятий и сводится к простому подсчету необходимого числа специалистов, набору новых сотрудников и переобучению [4]. Хотя от правильного набора, расстановки, мотивации персонала и стимулирования его труда, а также стремления к профессиональному росту зависит эффективность функционирования предприятия в целом.

Главным рычагом проведения в жизнь кадровой политики, вырабатываемой высшим эшелоном управления, являются административные полномочия руководителей, используемые ими в отношениях с непосредственными подчиненными [5, с. 52].

В управлении организацией кадровая политика ориентируется на решение следующих перспективных задач [6]: сравнение существующих и перспективных требований к вакантным должностям и кадровому составу; количественное и качественное планирование штатных должностей; организация профессионального кадрового маркетинга; введение в специальность и адаптация сотрудников; повышение квалификации; структурирование и планирование расходов на персонал; управление структурой материального вознаграждения и морального поощрения; регулярного сбора и обработки информации о текущей деятельности и реализации стратегии организации.

Решение этих задач направлено на усиление способности персонала по внедрению новаций, повышение эффективности управления, содействие росту конкурентоспособности организации на товарном рынке.

Для разработки механизма управления предприятием на основе совершенствования кадровой политики необходимым представляется его построение с использованием системного подхода, который обеспечивает эффективное сочетание всех элементов механизма управления.

Механизм управления предприятием на основе совершенствования кадровой политики представлен на рисунке 2.

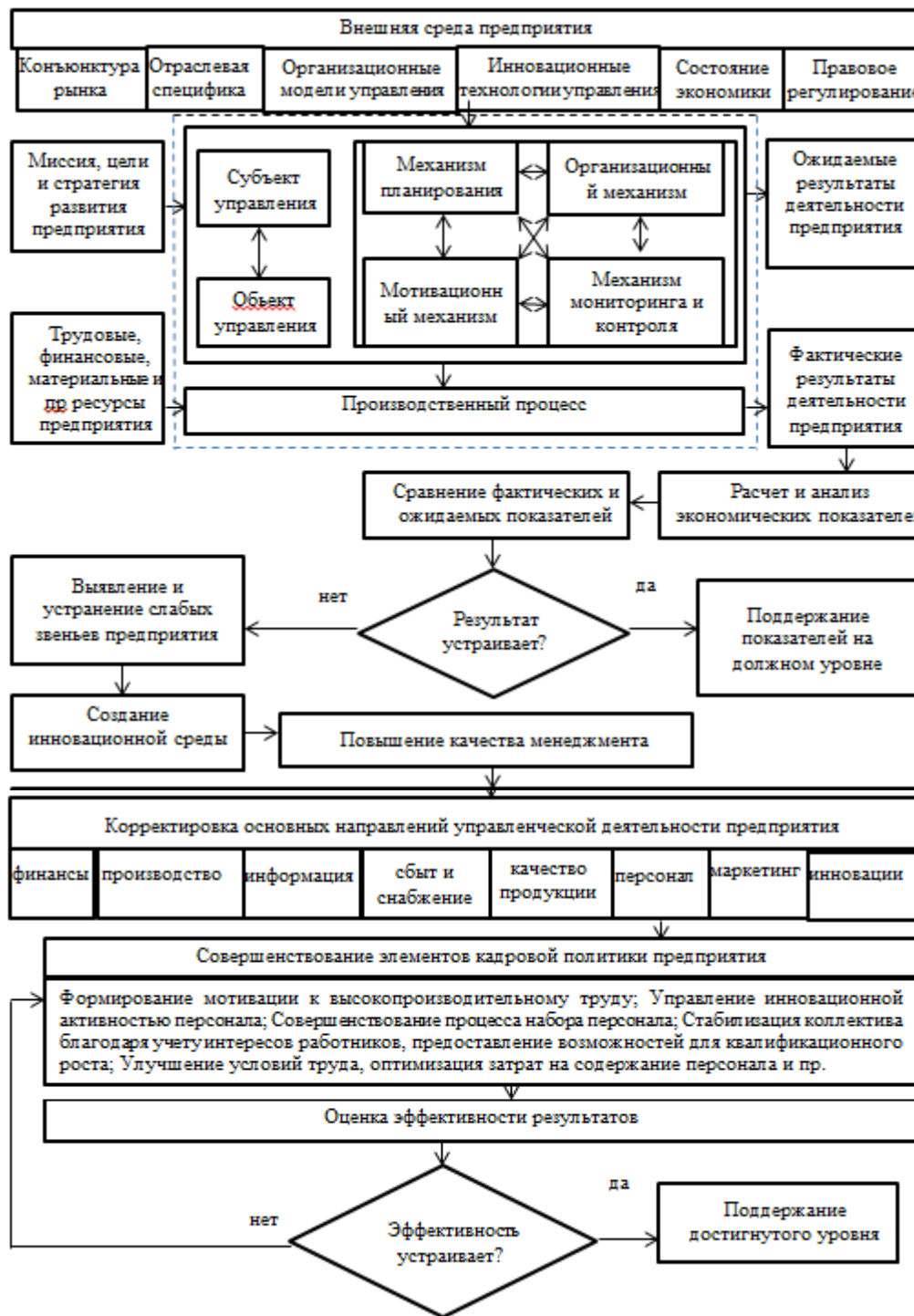


Рисунок 2. Механизм управления предприятием на основе совершенствования кадровой политики

Все элементы модели механизма взаимосвязаны и подвержены изменениям в зависимости от стадии развития предприятий и условий внешней среды.

Внешние факторы оказывают значительное влияние на кадровые мероприятия, специфику и содержание конкретных программ, а также на кадровую политику в целом. По этой причине предприятия должны учитывать влияние внешней среды, проводить ее постоянный мониторинг, в частности, анализировать конъюнктуру рынка, современные организационные модели управления, инновационные технологии управления предприятием, отраслевую специфику, состояние экономики, правовое регулирование и пр.

Действие приведенного механизма начинается с определения миссии, целей и стратегии развития предприятия в соответствии с отраслевой спецификой, оказывающей непосредственное влияние на систему управления предприятием в целом.

Миссия фирмы выражает в концентрированной форме смысл существования, предназначение организации. Она формируется как основа стратегии фирмы. Задача анализа — определить, как отражается миссия на стратегии управления персоналом и какие необходимые элементы стратегии управления персоналом должна содержать, чтобы не противоречить миссии.

Миссия фирмы раскрывается в системе стратегических, среднесрочных и краткосрочных целей организации, которые являются основой для установления стратегических, среднесрочных и краткосрочных целей управления персоналом. Поэтому необходим анализ целей организации на предмет обеспечения их достижения через систему частных целей подсистемы управления персоналом.

Данная система состоит из таких элементов, как обеспечение производственного процесса трудовыми, финансовыми, материальными и пр. ресурсами, производственный процесс, определение ожидаемых результатов деятельности, фактические результаты деятельности, расчет экономических показателей деятельности и сравнение ожидаемых и фактических показателей и в случае плохого результата принимается решение о необходимости создания инновационной среды, а также повышения качества менеджмента на основе корректировки основных направлений его управленческой деятельности.

Обеспеченность предприятия необходимым кадровым ресурсом, его развитие и инновационная активность персонала зависят:

- от качественных характеристик персонала предприятия;
- от условий мотивации и стимулирования талантливых сотрудников;
- от повышения привлекательности участия в инновационной деятельности предприятий как на инициативных началах, так и в процессе выполнения ежедневной работы.

Процесс совершенствования элементов кадровой политики представляет собой методическую основу развития механизма управления и предполагает диагностику кадровой политики, разработку методического инструментария управления персоналом.

Совершенствование элементов кадровой политики необходимо проводить в соответствии со стратегическими целями и задачами управления персоналом по определенным направлениям:

- стимулирование трудовой активности;
- формирование мотивации к высокопроизводительному труду;
- управление инновационной активностью персонала;
- совершенствование процесса набора персонала;
- стабилизация коллектива благодаря учету интересов работников, предоставление возможностей для квалификационного роста;
- улучшение условий труда;
- оптимизация затрат на содержание персонала и пр.

В зависимости от оценки эффективности результатов может возникнуть необходимость в корректировке основных направлений с целью мониторинга или более тщательного проведения какого-либо мероприятия.

Результат совершенствования кадровой политики приводит к оптимизации затрат на содержание персонала, мотивации сотрудников к высокопроизводительному труду,

бесперебойному функционированию организации, высокому качеству продукции и услуг, что в свою очередь ведет к повышению эффективности деятельности организации (экономической, организационной и социальной) [7,С.55].

Библиографический список

1. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. -504 с.
2. Клабаева А.О. Теоретические основы разработки механизма устойчивого развития // Экономинфо.-2012. -№ 17.-С.9-13
3. Зайцев Г.Г. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент / Г.Г. Зайцев, С.И. Файбушевич.- СПб.:Изд-во Санкт-Петербургского ун-та эк-ки и финансов, 2011. - 541 с.
4. Гнитиева Н.С. Принципы формирования механизма формирования механизма управления предприятием ремонтно-обслуживающего производства // Экономинфо.-2011.-№ 16.-С.137-140
5. Шипунов В.Г. Основы управленческой деятельности: социальная психология, менеджмент.- М.: Высшая школа, 2012. - 490 с.
6. Управление персоналом организации: учеб. пособие./ В.Н. Федосеев, С.Н. Капустин.- М: Изд-во «Экзамен», 2003.- 368 с.
7. Сыщикова Е.Н. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием в современных условиях // Организатор производства.- 2011. -№ 2 (49)-С.55-57.

УДК 331.2

Дата публикации: 26.02.2017

Соколова А.В., Шарапова В.М. Особенности оплаты труда в бюджетных учреждениях

Features wages in budgetary institutions

Соколова Алла Владимировна, Шарапова Валентина Михайловна

1. Магистрант кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ ВО УРГЭУ
2. д.э.н., профессор кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ ВО УРГЭУ

Sokolova Alla Vladimirovna, Sharapova Valentina Mikhailovna

1. Master of the Department of Economics of labor and personnel management FGBOU VO URGEU
2. PhD, Professor of Human Resources Management and Labour Economics FGBOU VO URGEU

Аннотация: достойная оплата труда является сегодня необходимым условием обеспечения национальной безопасности, устойчивого развития экономики и благополучия населения. Только при наличии справедливой, прозрачной системы оплаты труда, конкурентного компенсационного пакета можно рассчитывать на лояльность работников и высокую результативность их труда.

Abstract: decent wages is now necessary to ensure national security, sustainable economic development and welfare of the population. Only with fair and transparent remuneration system, a competitive compensation package, you can count on the loyalty of employees and higher productivity of their labor.

Ключевые слова: оплата труда; бюджетные учреждения; компенсации, стимулирующие выплаты, грейдирование.

Keywords: compensation; public institutions; compensation, incentive payments, grading.

Регулирование оплаты труда работников бюджетных организаций в настоящее время является сферой прямого и непосредственного воздействия государства, которое

осуществляется на всех уровнях — от муниципального до федерального. Работниками бюджетного сектора вносится значительный вклад в обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности страны, поскольку они оказывают населению социально значимые услуги в области образования, здравоохранения и др. Тем самым они в решающей степени формируют его образовательный и трудовой потенциал. Поэтому задачей, которая решается в первую очередь, является обеспечение каждому работнику условий, которые позволят ему своим трудом поддерживать достойный уровень жизни, обеспечить реализацию всех функций оплаты труда.

В настоящее время, поскольку происходят изменения в экономическом и социальном развитии страны, подвергается существенным изменениям и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников бюджетной сферы. Частично отдельные функции государства по реализации этой политики возложены на бюджетные учреждения, в части самостоятельного установления оплаты труда, материального стимулирования. Понятие заработная плата наполнилось новым содержанием и охватывает все виды заработков. В связи с этим, задачей каждого бюджетного учреждения является создание экономически обоснованной и достоверной информации о труде и его оплате. Современные требования диктуют необходимость в обязательном порядке производить полную и своевременную оплату труда работников, а так же осуществлять эффективное планирование расходов, связанных с начислением и выплатой причитающейся заработной платы, эффективностью используемых форм и систем организации и стимулирования труда.

В бюджетных учреждениях (федеральных, региональных, муниципальных) складывается из трех составляющих, которыми являются — базовая часть, компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты. Для дифференциации оплаты труда утверждены четыре профессиональные квалификационные группы, для каждой группы Правительством РФ утвержден базовый оклад. Базовый оклад является нижней границей заработной платы, ниже которого по профессиональным квалификационным группам заработную плату устанавливать нельзя. Следующий этап — это установление шести квалификационных уровней. Такие уровни дифференцируют заработную плату работников одной профессии в зависимости от сложности работы, которую они выполняют, при этом учитывая дополнительные критерии квалификации.

Природа стимулирующих и компенсационных выплат различна. Посредством стимулирующих выплат работодатель создает побудительные мотивы к труду, вырабатывает у работника желание трудиться более результативно, а компенсационные выплаты возмещают (отсюда и название «компенсационные») потенциальные потери работников. Но, можно сказать, что и стимулирующие выплаты, и компенсационные направлены на повышение эффективности и производительности труда. Особенности функционирования организации влияют в большей степени на стимулирующие выплаты, чем на компенсационные. Стимулирующие выплаты являются показателем качества и количества труда, но если работодатель слишком увлекается такими выплатами, то это может привести к негативным последствиям.

При введении отраслевой системы оплаты труда структура заработной платы работников бюджетной сферы значительно изменилась, основная ее часть стала состоять из выплат стимулирующего характера. Такие выплаты предусмотрены статьей 129 ТК РФ, но законодательство не имеет трактовки термина «классификация стимулирующих выплат». Восполнение этого пробела законодателем осуществлено с введением перечня видов выплат стимулирующего характера.

Основным документом, в соответствии с которым устанавливаются размеры и условия стимулирующих выплат для всех категорий работников в бюджетной сфере является коллективный договор. Так же используются соглашения, локальные нормативные акты.

Целесообразно выделить четыре основные функции оплаты труда:

1. Воспроизводственная функция. Возможность воспроизводства рабочей силы должна быть обеспечена заработной платой.

Невозможность реализации воспроизводственной функции влечет за собой проблему дополнительных заработков, что часто вызывает негативные последствия: истощается трудовой потенциал персонала, ухудшается трудовая дисциплина, снижается производительность труда и т. д.

При осуществлении борьбы за лучшие кадры предприятия и бюджетные организации должны прилагать определенные усилия для удержания своих специалистов, в том числе и компенсационного характера.

Предприятия обладают большей свободой в данном случае. В бюджетных учреждениях такой формой удержания, в основном является установление стимулирующих выплат.

2. Стимулирующая (мотивационная) функция оплаты труда. Заработная плата должна стимулировать заинтересованность в развитии производства.

При осуществлении рыночной модели организации оплаты труда, основой которой является закон стоимости (цены) рабочей силы и большое число форм собственности, основным показателем является заинтересованность работника в результатах своего труда. Но это совсем не значит, что интересы предприятия (собственника) совершенно не учитываются при организации оплаты труда. В этой ситуации осуществляется четкое разделение функций и интересов между собственником средств производства и наемным работником:

- собственник средств производства имеет материальную заинтересованность в укреплении и развитии предприятия, а так же в положительном результате работы предприятия;
- наемный работник отвечает только результаты собственного труда, оплата которого обязательна и не зависит от результатов работы предприятия в целом (и результатов деятельности всей экономической системы — тем более).

Поэтому вторым этапом отношений работников и работодателей является взаимодействие внутри предприятия. Для реализации способностей наемных работников и эффективности их труда, иными словами, чтобы работодатель и работник имели то, на что по отдельности рассчитывали, необходимо определенным образом организовать работу на предприятии, а так же установить конкретную зависимость между ценой рабочей силы (трудовой услуги) и показателями, которыми характеризуется эффективность деятельности работника. Данная взаимосвязь и является предметом организации заработной платы на предприятии.

Ключевым принципом компенсационного менеджмента и компенсационного моделирования в современных условиях — в обществе свободного предпринимательства — является оптимальная оплата труда сотрудников по результатам их работы, поскольку предприятие, деятельность которого неэффективна в условиях свободного предпринимательства, не является конкурентоспособным и утрачивает возможность работать в условиях рынка.

Отметим, что наивысшие результаты получают предприятия, использующие в своей внутрифирменной политике взаимосвязь между результатами работы каждого и его вознаграждением, и умело соединяющие общий результат труда с конкретным вкладом отдельного сотрудника. На практике это сделать нелегко.

Что касается бюджетных учреждений, то в последнее время прослеживается тенденция резкого роста заработной платы руководителей бюджетных организаций (при закрытой информации) на фоне низкого уровня оплаты труда работников бюджетной сферы. По мнению Президента Российской Федерации, «уровень вознаграждения руководителей организаций, которые финансируются за счет бюджета, должен быть привязан к качеству работы организации и средней заработной плате основного персонала», он считает неприемлемой ситуацию, когда в некоторых учреждениях руководители получают в разы больше, чем средний персонал [1].

Новая система оплаты труда подразумевает формирование независимой системы оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги, включая введение публичных рейтингов их деятельности «Эффективный контракт».

Образовательным учреждениям необходимо актуализировать квалификационные требования к работникам с учетом современных требований к качеству услуг, в том числе путем внедрения профессиональных стандартов.

3. Социальная функция заработной платы.

Заработная плата как цена труда или рабочей силы — это основная часть фонда жизненных средств работников, которая распределяется между ними с учетом количества и качества труда и зависит от конечных результатов работы предприятий. Практически само

существенной частью доходов граждан является заработная плата, поскольку для большинства граждан — это единственный источник дохода.

Взаимосвязь функций заработной платы и принципов ее организации оказывает влияние на цель организации заработной платы на предприятии, заключающейся в обеспечении работникам уровня заработной платы для воспроизводства рабочей силы.

На современном этапе сделан отступ от прямого централизованного регулирования оплаты труда большинства работников с переходом к рыночной экономике. Прямому регулированию государства подлежат только размеры минимальной заработной платы. Правительством России регулируются вопросы применения надбавок за стаж на некоторых территориях и районных коэффициентов к заработной плате. Все остальные условия оплаты труда предусматриваются системой тарифных соглашений (генерального, территориального и отраслевого) и коллективных договоров предприятий, а так же на основании локальных нормативных актов, утверждаемых на предприятии.

Под системой оплаты труда в науке понимается способ исчисления размеров вознаграждения, подлежащего выплате работникам в соответствии с произведенными ими затратами труда, а в ряде случаев — и с его результатами [2].

Существуют две системы оплаты труда — тарифная и бестарифная. Тарифная система регулирует оплату труда путем учета не только сложности труда и условий его выполнения, но и индивидуализации результатов труда с учетом опыта работника, длительности непрерывного стажа, отношения к труду, профессионального мастерства и т.д. В основе оценки трудового вклада работника при бестарифном варианте организации заработной платы стоит квалификационный уровень работника, который характеризуется конкретными признаками. Указанные признаки оговариваются работниками и работодателем, чтобы учесть их для начисления работнику заработной платы. Возникающие отклонения от средних условий использования квалификационного потенциала работника, сказывающиеся на общем результате труда при бестарифном варианте организации заработной платы, должны быть оценены с помощью специальных корректирующих коэффициентов. При этом трудовой вклад работника уже оценивают не специалисты по труду, а руководители (зачастую первичных трудовых коллективов) и сами работники.

Работодатели, согласно статьи 135 ТК РФ вправе вводить и другие системы оплаты труда.

Широкое распространение получила система грейдов. Данная система для российской экономики является относительной новой, тогда как в зарубежных (западных) странах применяется очень активно. Эдвардом Хэйем в прошлом столетии были разработаны принципы к построению системы оплаты труда. Основой данной системы является оценка вклада отдельно взятого сотрудника в суммарной результативности работы компании. При внедрении данной системы определяется ценность каждой отдельной должности с точки зрения реализации стратегии компании [5].

Существуют формы оплаты труда – сдельная и повременная. Сдельная система труда характеризуется определением заработка работника по сдельным расценкам (на основе норм времени или выработки) в расчете на единицу продукции. При повременной форме оплаты труда основой для определения заработной платы работника служит тарифная ставка или оклад за фактически отработанное время. Разновидностями повременной оплаты являются: простая повременная и повременно-премиальная [4].

Следует сказать, что каждая из этих систем (сдельная и повременная) дополняются премиальной системой оплаты труда.

Премиальная система основана на поощрении работника за совершенную работу, за проявление определенных качеств и навыков.

Помимо премий работодатель так же имеет право устанавливать работникам различные стимулирующие доплаты и надбавки к заработной плате. Целью указанных надбавок является — стимулирование работников к качественному изменению результативности труда, к повышению профессионального уровня.

Преимуществом отраслевой системы оплаты труда является то, что регулирование всех выплат в рамках отдельно взятой отрасли происходит на уровне региона, благодаря чему в системе оплаты труда учитываются все специфические особенности различных сфер деятельности работников бюджетной сферы, происходит дифференциация выплат,

увеличивается стимулирование работников. Данная система является прозрачной и отражает реальную картину уровня дохода работников бюджетного сектора в рамках отрасли [3].

Достойная оплата труда является сегодня необходимым условием обеспечения национальной безопасности, устойчивого развития экономики и благополучия населения. Только при наличии справедливой, прозрачной системы оплаты труда, конкурентного компенсационного пакета можно рассчитывать на лояльность работников и высокую результативность их труда.

Библиографический список

1. Послание Президента Владимира Путина Федеральному Собранию РФ // Российская газета. 2012. 13 декабря.
2. Коршунов Ю.Н., Коршунова Т.Ю., Кучма М.И., Шеломов Б.А. Комментарий к Трудовому кодексу РФ. М.: Спарк, 2012. С. 273.
3. Никифоров А. Основные направления реформирования заработной платы /Никифоров А. // Экономист. 2009. N 4. С. 38 - 45.
4. Проблемы оплаты труда работников бюджетной сферы в России. Шарапова Н.В., Попова М.А. Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований. Материалы X международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Научно-издательский центр Академический, 2016 С. 132-136.
5. Оплата труда: выбор системы вознаграждения. Шарапова Н.В., Булдакова Н.В., Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. № 11 (62). С. 85-89.

УДК 33

Дата публикации: 05.02.2017

Трушков С.А., Шарапова Н.В. Управление персоналом в современных реалиях

Human resource management in today's realities

Трушков Сергей Александрович, Шарапова Наталья Владимировна

1. Магистрант 1 курс ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

2. к.э.н., доцент ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Trushkov Sergey Aleksandrovich , Sharapova Natalia Vladimirovna

1. Master of 1 course in FGBOU Ural State Economic University, Yekaterinburg

2. PhD, Associate Professor FGBOU IN Ural State Economic University, Yekaterinburg

Аннотация: Актуальность темы работы определяется тем, организации в рыночных условиях вынуждены адаптироваться к условиям рыночной конкуренции. В связи с этим можно выделить некоторые факторы, определяющие успех на рынке. При этом любой из факторов можно увязать с деятельностью и поведением персонала в организации.

Abstract: Topicality of the work is determined by the organization in the market environment forced to adapt to market competition. In this regard, we can highlight some of the factors that determine success in the market. While any of the factors can be linked with the activities and behavior of personnel in organizations.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, адаптация персонала, расстановка кадров, трудовой потенциал

Keywords: human resources, adaptation of the personnel, placement, employment potential.

Важнейших проблемой в современных условиях экономики является проблема в области работы с персоналом. Можно наблюдать некоторую зависимость между результатами хозяйственной деятельности и качественно подобранным персоналом.

Зайцева Т.В. и Зуб А.Т., анализируя пути повышения эффективности деятельности компании, пишут, что «от человеческих ресурсов зависит слабость и мощь организации. Принимаемые сотрудниками на любом рабочем месте профессиональные решения обуславливают эффективность осуществления производственных задач и формируют общую успешность и результативность деятельности организации. Поэтому важно контролировать, побуждать и помогать сотрудникам, чтобы, с одной стороны, создать все условия для наиболее полной реализации их профессионального багажа, с другой стороны – сформировать желание трудиться качественно и производительно» [1]. Как видим, для достижения поставленных целей требуется управленческая деятельность, объектом которой выступает персонал предприятия, и которая в отечественной и зарубежной практике называется «управление персоналом», «кадровый менеджмент», «управление человеческими ресурсами» и прочие.

Управление персоналом представляет собой одно из направлений деятельности государства, предприятий, которое охватывает разработку организационных принципов работы с персоналом, создание работоспособных трудовых коллективов и рациональное использование кадрового потенциала работников, организации и экономики страны в целом [2].

На современном этапе основной целью системы управления персоналом является, во-первых, привлечение к преобразованию общества сознательного трудоспособного населения, мобилизация трудовых ресурсов на принятие активного участия в качественном и высокопроизводительном труде, во-вторых, укомплектация всех звеньев хозяйственной, государственной, общественной работы компетентными и инициативными людьми, которые способны ломать инерцию и рутину.

Система управления персоналом на конкретном предприятии представляет собой воздействие управляющей подсистемы на управляемую в целях достижения поставленных целей деятельности и развития предприятий [3].

По мнению И.К. Макаровой все элементы системы управления кадрами можно разделить на три блока:

1. Формирование кадровых ресурсов;
2. Использование кадровых ресурсов;
3. Развитие кадровых ресурсов.

Система управления персоналом по своему содержанию изучает следующие вопросы:

- сбалансированная и целенаправленная подготовка квалифицированного персонала и непрерывное совершенствование его квалификации;
- отбор и расстановка персонала на основе общественных потребностей и личностно-профессиональных качеств сотрудников;
- распределение и перераспределение персонала по направлениям деятельности;
- эффективное использование трудового потенциала и профессиональных качеств работников;
- использование широкого спектра мотивационных рычагов целенаправленной трудовой деятельности сотрудников;
- выявление рисков, которые связаны с деятельностью персонала;
- создание безопасных условий деятельности для сотрудников;
- планирование внутрипроизводственных перемещений индивидуально для каждого работника;
- разработка инновационного и экономического подходов к организации трудовой деятельности и т. п.

Можно предположить, что данный круг вопросов не является исчерпывающим, тем не менее, именно решение поставленных вопросов и является ключевым в формировании – реализации новой системы управления персоналом на практике. Вторым же этапом может

явиться этап управления персоналом, который связан с картированием персонала, разработкой схем должностного и профессионального роста, определением мер организационных, экономических, правовых, социально-психологических, которые обеспечивают реализацию намеченных мер. При этом в управлении персоналом не может существовать никаких регламентов и стандартов, а могут быть только намечены лишь способы технологического сопровождения управленческого воздействия.

Осознание сложности системы управления персоналом, многоэтапности ее разработки и реализации обуславливает необходимость разработки оригинальной концепции, которая бы учитывала современные условия развития экономики страны.

Формирование теоретической концепции, разработка принципов управления персоналом представляет собой первое направление в решении сложных проблем формирования системы управления персоналом в условиях экономических реформ. Второе важное направление состоит в практической организаторской деятельности по созданию соответствующей сегодняшним условиям системы подготовки и повышения квалификации кадров, мер по достижению управленческого взаимопонимания.

Все перечисленное можно достичь в результате реализации базовых принципов построения системы управления персоналом, которые включают [6].

а) Принцип преемственности.

Согласно данному принципу, необходимо таким образом сформировать персонал предприятия, чтобы оптимальная возрастная структура в нем постоянно воспроизводилась. Молодыми работниками должен усваиваться и развиваться наилучший опыт старшего поколения, он должен видеть в них свое продолжение, опираться на их активность. Эффективность деятельности персонала намного падает, когда в состав персонала включаются только представители старшего или младшего поколения.

б) Принцип стабильности кадров.

Реализация в системе управления персоналом принципа преемственности неразрывно сопряжена с применением принципа стабильности. Для организации стабильность персонала

является действительно необходимой, так как деятельность в течение достаточно длительного времени создает уверенность, дает возможность обстоятельно исследовать доверенный участок работы, набраться опыта, раскрыть свои способности, эффективнее справляться со своими обязанностями. Однако на практике с применением данного принципа требуется быть осторожным, т.к. в один прекрасный момент стабильность может перерасти в кадровый застой.

в) Принцип гласности.

Внедрение основ демократии и самоуправления, установление социальной справедливости и соблюдение законности, формирование в обществе здоровой нравственной атмосферы должно быть во многом связано с реализацией принципа полной гласности в системе управления персоналом.

Гласность представляет собой мощный рычаг повышения эффективности работы на всех участках, действенную форму контроля. Принцип гласности свидетельствует о подконтрольности и подотчетности персонала на всех уровнях управления. Деятельность персонала должна быть под контролем государственных и общественных организаций, населения в целом, в чьих интересах данная деятельность совершается.

Все вышеперечисленные принципы нацелены на реализацию главной задачи управления персоналом – обеспечение наилучшего соответствия личностных качеств сотрудника требованиям должности или рабочего места. Эту задачу можно решить через подбор и расстановку кадров, индивидуальный отбор людей. Разнообразие видов труда и рабочих мест обуславливает широкий диапазон личных качеств, которые требуются от исполнителя. Наряду с этим способности людей в ходе практической деятельности также отличаются значительным разнообразием и изменчивостью. У одних людей имеется хорошая физическая сила, у других — интеллект, у третьих — память, у четвертых — быстрая реакция и т.п. Помимо того, человеческие способности можно формировать целенаправленно, развивать во время учебного процесса, работы и т. п., таким образом превращая их в профессиональные свойства личности. Учет личностных способностей и деловых качеств работника являются главными требованиями, лежащими в основе подбора и расстановки кадров, и выступают в качестве еще одного принципа кадровой политики. Деловой подход к найму персонала характеризует выявление у

кандидата специальных знаний, практического опыта, предприимчивости, владения навыками работы, новаторства и инициативы, профессионализма и компетентности [4].

Необходимость учета при трудоустройстве личностных способностей работника, а также его желание выполнять определенную работу, занимать конкретную должность, законодательно определена посредством экономических и правовых нормативных актов [7]. Например, в Законе о собственности указано, что у гражданина имеется исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду, гражданин это право осуществляет самостоятельно либо через трудовой договор. В последнем случае применяется Трудовой Кодекс, который устанавливает: правила приема на работу с учетом требований, предъявляемых к работнику; организационно-правовые формы оценки личностных качеств работника (испытание при найме на работу, переизбрание на должность), а если работник не соответствует работе, которую он выполняет (или должности, которую он занимает), существует возможность перевода работника на другую работу либо освобождение от нее.

Человек как носитель способностей к творческому и производительному труду с момента заключения трудового договора выступает в качестве личного фактора производства, а также его непосредственным участником.

Следовательно, в системе управления персоналом необходимо рассматривать такие понятия, как трудовой ресурс, трудовой потенциал, рабочая сила. Это оправдано тем, что трудовой ресурс выступает источником рабочей силы. Стать рабочей силой, быть использованным представляет собой назначение и объективную цель трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы – это только потенциальная рабочая сила. В этом состоит различие между категориями «трудовые ресурсы» и «рабочая сила».

Рабочая сила представляет собой комплекс физических и духовных способностей индивида, которые используются в производственной деятельности. Только в труде можно выяснить, насколько реальной является способность человека к труду. Если труд работника предъявляемым к нему требованиям удовлетворяет, тогда трудоспособность данного работника можно считать рабочей силой. Таким образом, рабочая сила представляет собой потенциальный труд (трудовой вклад) работника [8].

Трудовой потенциал выступает характеристикой совокупности к труду, определяющей способности работника по степени его участия в труде. Потенциал выражает конкретное состояние воспроизводственных ресурсов в определенный период времени.

Трудовой потенциал организации есть способность его работников, с одной стороны, при наличии у них определенных качественных характеристик, и, с другой стороны, соответствующих условий, достигать требуемого результата. Известно, что трудовой потенциал предприятия характеризуется количественными и качественными сторонами [5].

Количественную сторону трудового потенциала формируют:

- а) численность работников;
- б) количество часов, которое отрабатывает работник при заданном уровне интенсивности труда.

Количественную сторону трудового потенциала можно выразить в человеко-годах, человеко-месяцах (показатель, полученный как произведение средней продолжительности трудовой деятельности на одного работника в анализируемый период и численности работников).

В качественную сторону трудового потенциала включаются:

- а) состояние здоровья, уровень развития физических способностей работников;
- б) уровень образования и квалификации.

Каждую из качественных характеристик также можно выразить через некоторую систему показателей. К примеру, состояние здоровья и физического развития отражается через показатели роста, веса, заболеваемости.

Уровень образования и квалификации отражаются в показателях продолжительности образования, квалификационных классов и разрядов.

Качественную сторону трудового потенциала во многом определяют физическим и духовным уровнем, которые определяют трудовую активность работников. Однако

качественная характеристика, в отличие от количественной, единого синтетического выражения не имеет. Можно предположить, что повышение количественных характеристик отражает экстенсивный рост трудового потенциала. В случае, когда рост трудового потенциала обусловлен качественными характеристиками, он называется интенсивным.

Понятие «трудовой потенциал», отражающее комплексную оценку производительных способностей работника, дает возможность рассматривать их не только с точки зрения этого состояния, но также условий деятельности и перспектив развития.

На основе планомерной организации деятельности компаний, в управлении трудовым потенциалом предприятия можно выделить три подсистемы:

- 1) формирование, распределение и перераспределение внутри предприятия трудового потенциала;
- 2) функционирование трудового потенциала в процессе производства;
- 3) продвижение и развитие работников.

В данный управленческий механизм управления включаются вопросы, связанные с подготовкой к труду, формированием трудового потенциала, его мобильностью и устойчивостью, подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации работников согласно требований к развитию вещественных факторов производства.

Механизм управления трудовым потенциалом предприятия на основе количественного и качественного соответствия между работниками и рабочими местами направлен на создание оптимальной структуры коллектива и обеспечение максимальной эффективности использования рабочей силы.

В условиях модернизации экономики управление формированием трудового коллектива должно быть основано на соблюдении таких принципов, как соответствие трудового потенциала организации объему, характеру и сложности трудовых функций и выполняемых работ; обоснованность структуры трудового потенциала организации материально-вещественными факторами производства; обеспечение рационального использования трудового потенциала персонала; обеспечение условий для профессионально-квалификационного роста работников.

Лишь при одновременной реализации требований всех перечисленных принципов можно говорить о максимальном использовании трудового потенциала предприятия.

Деятельность по формированию трудового потенциала включает следующие элементы:

1) процесс комплектования коллектива кадрами, которые по своим качествам способны обеспечить его устойчивость и постоянно поддерживать оптимальный уровень трудового потенциала предприятия;

2) формирование условий, которые способствуют адаптации работника, созданию его взаимосвязей с предприятием;

3) планирование системы профессионально-квалификационного продвижения и развития работника внутри предприятия;

4) проведение мер, которые предотвращают возникновение у работника неудовлетворенности своим положением, в целях сокращения текучести и снижения отрицательных последствий, ею обусловленных.

Таким образом, создание в переходный период новых представлений о сути и содержании управления персоналом дает возможность выйти за рамки теоретического анализа фактического состояния и характеристик конкретной ситуации, и перейти к диагностике современного состояния персонала организаций.

Библиографический список

1. Акулова И.С., Юдина М.С. Роль службы управления персоналом в организации [Текст] / И. С. Акулова, М. С. Юдина // Экономика и политика. – 2013. – № 6 (6). – С. 5-7.
2. Елин А.М. Современные технологии работы с персоналом [Текст] / А. М. Елин // Человеческие ресурсы. – 2013. – № 2. - С. 34-38.
3. Зайцева Т.В., Зуб А.Т. Управление персоналом. – М.: Форум, Инфра-М, 2009. – 336 с.
4. Зеленцов А.Б. Кадровая политика как важнейшее управленческое решение [Текст] / А. Б. Зеленцов // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2013. - № 21. – С. 208-213
5. Кречетников К.Г., Воронюк Т.И. Разработка кадровой политики организации [Текст] /

К. Г. Кречетников // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2014. - № 11. - С. 168-171.

6. Потемкин В.К. Управление персоналом. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 432 с.

7. Шарапова В.М., Тульская О.А. Проблемы занятости населения: причины возникновения и распространения безработицы // Агропродовольственная политика России. 2016. № 7 (55). С. 39-43.

8. Шарапова В.М., Чекунов И.В., Тульская О.А. Учет и порядок реализации социальных гарантий // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 24. С. 71-75.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 336

Дата публикации: 01.02.2017

Зубарев И.С. Становление и развитие института банкротства

Formation and development of the institution of bankruptcy

Зубарев Илья Сергеевич

к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и экономического анализа ФГБОУ ВО Пермская

ГСХА, г. Пермь

Zubarev Ilya Sergeevich

Ph.D., associate professor of the department of finance, credit and economic analysis FGBOU IN Perm

State Agricultural Academy, Perm

Аннотация: раскрывается историческое развитие института банкротства в России и западных странах. Целью является отражение сложного механизма становления института несостоятельности, в работе используется исторический, сравнительный подходы, позволяющие ярче отразить важность рассматриваемого вопроса. Приведены общие черты преднамеренного банкротства в западных странах и в отечественной практики применения дел о несостоятельности. Положительным моментом развития института несостоятельности являлось то, что интерес от личности правонарушителя сменялся проявлением интереса к его имуществу. Следовательно, лица, которые имели отношения к предприятиям и организациям того времени, начинали отвечать перед кредиторами накопленным имуществом в физическом плане. Постепенно сформировался подход, согласно которому, процедуры банкротства стали восприниматься как прощение обществом ошибок менеджмента, связанных с неизбежным риском осуществления предпринимательской деятельности. Можно сказать, что характеристика виновности была окончательно отделена от понятия несостоятельности, что повлекло за собой ряд логических следствий. В результате все большее прощение должникам их возникших обязательств привело к появлению современного вида несостоятельности как преднамеренное, направленное на умышленное причинение невозможности оплатить полученные в долг

денежные средства.

Abstract: reveals the historical development of the institution of bankruptcy in Russia and Western countries. The aim is to reflect the complex mechanism of insolvency of its development and in use historical, comparative approaches to reflect the importance of the issue is brighter. Presents the general features of deliberate bankruptcy in Western countries and in the domestic practice of insolvency. A positive aspect of the insolvency of the Institute was the fact that the interest of the individual offenses was replaced by interest in his property. Consequently, persons who had no relation to companies and organizations at the time, began to respond to the creditors of the accumulated assets in the physical plane. Gradually formed approach, according to which bankruptcy procedures were perceived as forgiveness of company management errors associated with the inevitable risk of doing business. It can be said that the characteristic guilt was finally separated from the concept of insolvency, which resulted in a series of logical consequences. As a result, more and more debtors forgiven them any obligations led to the modern form of insolvency as a deliberate, aimed at intentional infliction of inability to pay the money obtained on credit.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, преднамеренное банкротство, платежеспособность, кредитор, должник.

Keywords: bankruptcy, insolvency, deliberate bankruptcy, solvency, creditor, debtor.

Рассматривая исторический аспект регламентирующий отношения, связанные с невозвратом долгов, можно обнаружить их возникновение еще в римском праве. Изначально, ответственность должника предусматривалась вне зависимости от его вины. Целью такого конкурса являлось не равномерное распределение имущественных средств должника между лицами, имеющими право на них, а «удовлетворение чувств мести, которое питал неразвитой человек к неисправному должнику». Обеспечением долга служило не имущество, а сам должник. В этом было проявление идеи, присущей древнему миру: за долги отвечает тело должника. Постепенно виновная несостоятельность стала отделяться от «несчастной». В 326 г. В Риме был издан закон, запрещающий налагать личные взыскания в случае, когда должник давал клятву, что он ничего не скрывает и все имущество передает кредитору. Имущественная

ответственность должника стала вытеснять личную ответственность. Однако отношения несостоятельности преимущественно сводились к отношениям «должник-кредиторы» [1].

В средние века банкротство воспринималось как противообщественное преступление. Характеристика виновности была по-прежнему неотделима от понятия несостоятельности. Неисправный должник воспринимался как ослушник государственной власти, а цель производства о несостоятельности состояла в наказании гражданина. «Магистральным» направлением в отношениях несостоятельности являлись отношения «должник-государство». Производство открывалось по полной инициативе суда, который забирая в свои руки все имущество должника, превращал его в деньги и распределял между кредиторами, действуя в силу своей публичной власти. Этот порядок развился, главным образом, в Испании, откуда в XVII веке проник в Германию.

С развитием капиталистических отношений и идей политической экономии государство все более уступало свои позиции рынку. Произошли изменения и «центр тяжести» в реализации конкурсного производства снова переместился — «должник-кредиторы». Полная инициатива суда была заменена «принципом самостоятельности кредиторов»: имущество оставалось в собственности должника, но кредиторы приобретали на него вещное право. Изменялась и основная цель конкурса. Теперь она состояла не в наказании гражданина, а в «равномерности распределения ценности», то есть справедливом распределении имущества должника между всеми кредиторами.

Изменение цели конкурсного производства неизбежно вело к тому, что гражданская вина должника постепенно уходила на «второй» план, интерес к личности правонарушителя сменялся интересом к его имуществу, а характеристика виновности стала отделяться от понятия несостоятельности. Вследствие этого виновная несостоятельность стала рассматриваться как один из видов несостоятельности. Вместе с тем, на рубеже XIX-XX веков процедура несостоятельности в общем случае сводилась к ликвидации предприятия как имущественного комплекса — распродаже его по частям. Недостатки такого подхода стали осознаваться еще в XIX веке, и в законодательствах развитых стран появились нормы, предотвращающие открытие конкурса. В Голландии, Бельгии, Италии предусматривалась рассрочка платежей. Часто при рассрочке платежей кредиторы призывались к участию в делах должника. В Англии

существовало предшествующее соглашение о скидке, по которому специально назначенное судом лицо собирало сведения о личности и имуществе должника, созывало кредиторов, и только при не успешности предложенной мировой сделки должник объявлялся несостоятельным.

В России институтом, предотвращающим конкурс, были администрации. Администрация возникла по добровольному соглашению должника с кредитором. Целью администрации было восстановление бизнеса и предоставление возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме. Заметим, однако, что администрация допускалась только для крупных торговых предприятий в городах, где есть биржа, и при условии, что дефицит баланса не превышал 50 %.

Возникновение реабилитационных процедур явилось следствием развития законодательной концепции, возникшей в английском законодательстве в начале XVIII века и американском законодательстве в XIX веке. Данная концепция исключала неимущественную ответственность должника (личные взыскания) при несчастной или неосторожной несостоятельности [2].

Развитие реабилитационных процедур стало причиной возникновения института арбитражного управления, а в XX веке отношения «должник-арбитражный управляющий» заняли центральное место при реализации процедур несостоятельности.

Истоки института арбитражного управления можно проследить в законодательстве многих стран. В качестве примера следует привести английское доверенное лицо, которое было призвано ликвидировать имущество, переданное ему в собственность должником, с целью получения вознаграждения в пользу кредитора. Другим примером может быть — администратор в дореволюционной России. Их привлекали к «направлению дела должника» и являлись де-факто лидерами предприятия. Должник находился под их опекой, при том, что он не мог войти в новый бизнес, а кредиторы, в свою очередь, не имели право предъявить свои требования в обход администрации.

Система арбитражного управления принципиально отличалась и от судебного, и от кредиторского управления имуществом, характеризуясь как более эффективная для должника кредиторов, общества в целом, что и обусловило её дальнейшее развитие и распространение.

Привлечение арбитражного управляющего для решения различных задач (ликвидации имущества в Англии, реабилитации должника в России), но с одной целью (повышение эффективности управления) выявило значимость такого фактора несостоятельности как неадекватный уровень управления.

Постепенно формируется подход, благодаря которому, процедура банкротства была воспринята как прощение ошибок управления компанией, с привязкой к тому, что она всегда связана с неизбежным риском ведения бизнеса. Можно сказать, что характеристика вины была окончательно отделена от концепции несостоятельности, в результате чего это привело к ряду логических следствий [3].

Во-первых, особое значение в процедуре банкротства приобрели способы защиты прав и интересов должника, восстановление платежеспособность которого признана в качестве одной из основных задач по делу о несостоятельности. Во-вторых, отказ виновного стал определяться не как форма несостоятельности, а также в качестве конкретного преступления в этой сфере.

Следовательно, понятие преднамеренного банкротства, фиктивного банкротства и неправомерных действий при банкротстве в значении специфического правонарушения в сфере несостоятельности (криминального банкротства) оформились в XX веке.

Следует отметить, что развитие национальных институтов прогрессивна и характеризуется специфическими особенностями. В частности, своего рода эволюции института несостоятельности ведет разработку национального законодательства.

Первым документом, регулирующим данные отношения, была Русская правда (XIII в.). Как отмечал В.О. Ключеский, «имущественная безопасность, целостность капитала, неприкосновенность собственности обеспечивалась в законе личностью человека. Купец, торговавший в кредит и ставший несостоятельным по своей вине мог быть продан кредиторам в рабство».

Судебник 1550 г. Также предусматривал два вида торговой несостоятельности – «бесхитростную», когда товар «истонет или сгорит, или рать, или разбой возьмет» и «без напрасньства», если виновный «пропьет или иным каким безумием свой тот товар погубит».

В 1649 г. устанавливалась торговая и неторговая несостоятельность; та и другая подразделялась на нечастную и злостную. При этом лица торгового звания, уличенные в злостном банкротстве, подлежали более высокой мере ответственности. Дальнейшее развитие отечественного института несостоятельности было связано с отделением умышленной вины – от вины неосторожной. Данная классификация свойств несостоятельности, по которой виновная (несчастливая и неосторожная) несостоятельность рассматривалась как вид несостоятельности, была заимствована из французского права. Следует отметить, что в этот период в России преднамеренное банкротство не рассматривали в качестве самостоятельного вида. Некоторые его признаки прослеживаются в понятии злостной несостоятельности, а также должное объявление несостоятельности (соответствует таким понятиям, как «неправомерные действия при банкротстве» и «фиктивное банкротство») [4].

Восприняв в XIX в. Нормы западного конкурсного права, российское законодательство в некоторой мере наследовало и историю его развития. Например, несмотря на то, что наиболее существенным моментом банкротства считалось злоупотребление доверием кредиторов, о банкротстве говорилось в Уложении о наказаниях уголовных и исправительных в разделе «О преступлениях и проступках против общественного благоустройства и благочиния».

Построение ликвидации на принципах равенства, заинтересованности и самостоятельности кредиторов признавалось невозможным, и последние были отстранены от участия в конкурсе. Конец 80-х годов ознаменовался переходом к рыночной системе. Переломной точкой преобразований стало 1 января 1992 года – начало радикальных рыночных реформ. Первый закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» также был принят в 1992 году.

Таким образом, можно отметить, что эволюционное развитие института банкротства в России сегодня в первую очередь связано с глубокими историческими изменениями и тем фактом, что многие эксперты в области несостоятельности работали на основе разработок западных экспертов в вопросах банкротства. Таким образом, решение проблем несостоятельности в современной практике всегда должно равняться на опыт иных стран в этом вопросе, также как и на опыт, заложенный в многовековой летописи банкротных дел.

Библиографический список

1. Гальперин, В.М. Микроэкономика [Текст]: в 3-х томах: учебник / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов; ред. В. М. Гальперин. – Москва: Омега-Л; Санкт-Петербург: Экономикс, 2010 – Т. 3: Сборник задач: учебное пособие. – 2010. – 171 с.
2. Гусев А. Банкротство. Пособие для предпри- нимателей. Ростов-н/Д.: Феникс, 2012. 94 с.
3. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебник. М.: Омега-Л, 2010. 284 с.
4. Кокорев Н.А., Турчаева И.Н. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие. М.: КноРус, 2010. 192 с.

УДК 33

Дата публикации: 16.02.2017

Зудина Е.В., Кайль Я.Я. Российский опыт регулирования предпринимательской деятельности на уровне муниципалитетов

Russian experience in business regulation at the municipal level

Зудина Елена Владимировна, Кайль Яков Яковлевич

1. кандидат педагогических наук, кафедра управления персоналом и экономики в сфере образования Волгоградский государственный социально-педагогический университет

2. доктор экономических наук, кафедра управления персоналом и экономики в сфере образования Волгоградский государственный социально-педагогический университет

Zudina Elena Vladimirovna, Kayl Yakov Yakovlevich

1. candidate of education sciences, department of human resources management and economics in the field of education Volgograd State Pedagogical University

2. doctor economic sciences, department of human resources management and economics in the field of education Volgograd State Pedagogical University

Аннотация: Актуальность и цели. На современном этапе развития частного предпринимательства в России существует необходимость обеспечить эффективное регулирование процессов взаимодействия частных организаций и индивидуальных предпринимателей с потребителями и структурами публичного управления. Существует потребность анализа опыта управления предпринимательской деятельности на муниципальном уровне как совокупности конкретных действий, направленных на решение определенных проблем совершенствования системы частного бизнеса. Указанные действия реализуются путем исполнения местными органами самоуправления муниципальных правовых актов по вопросам регулирования малого и среднего бизнеса. Цель данного исследования – определение социально-экономической специфики

муниципального регулирования предпринимательской деятельности. Задачами статьи выступают установление конкретных форм регулирования частного предпринимательства в муниципалитетах Волгоградской области и выявление перспектив дальнейшего развития муниципального регулирования деятельности субъектов малого бизнеса. Материалы и методы. В работе использованы метода рассмотрения муниципальных правовых актов, которые касаются отдельных вопросов регулирования процессов развития малого предпринимательства.

Результаты. Установлены специальные направления муниципального регулирования частного предпринимательства на территории Волгоградской области, а также представлены перспективные направления дальнейшего регулирования процессов развития частного предпринимательства с учетом социально-экономических особенностей отдельных муниципальных образований.

Выводы. Накопленный опыт муниципального регулирования функционирования частного предпринимательства проявляется в системе действующих нормативно-правовых актов, принятых органами местной администрации. Отдельные направления развития частного предпринимательства в муниципалитетах связаны с обеспечением различных видов поддержки субъектов малого бизнеса со стороны местной администрации, что обеспечивается на основе обеспечения муниципально-частного сотрудничества.

Abstract: Subject. At the present stage of development of private enterprise in Russia there is a need to ensure effective management of the processes of interaction of private organizations and individual entrepreneurs with consumers and public administration structures. There is a need for analysis of business management experience at the municipal level as a set of concrete actions aimed at solving specific problems of improving the system of private business. These actions are implemented by execution of local self-government of municipal legal acts on the regulation of small and medium-sized businesses.

Objectives. The purpose of this study - the definition of socio-economic specifics of the municipal regulation of business. The objectives of the article are the establishment of specific forms of regulation of private enterprise in the municipalities of Volgograd region and identify prospects for further development of the municipal regulation of activity of subjects of small business. Methods. We used the method of review of municipal regulations, which relate to certain issues of regulation of processes of small business.

Results. Installed special directions of the municipal regulation of private enterprise in the territory of the Volgograd region, as well as provides promising areas for further regulation of private business development processes, taking into account the socio-economic characteristics of the individual municipalities. The experience of the municipal regulation of the functioning of the private enterprise system, manifested in the existing legal acts adopted by the local administration. Separate directions of development of private enterprise in the municipalities related to the provision of various types of support for small businesses from the local administration, which is provided through the provision of municipal-private cooperation.

Ключевые слова: муниципальное управление, муниципальный район, предпринимательская деятельность, поддержка, регулирование.

Keywords: municipal administration, municipal district, entrepreneurship, support for regulation.

Введение.

Регулирование деятельности субъектов частного предпринимательства происходит на основе муниципальных правовых актов, принятых органами местного самоуправления соответствующих муниципальных образований. В частности, указанными правовыми актами утверждаются программы развития субъектов малого и среднего бизнеса на местном уровне. Тем самым определяется мероприятий, направленных на достижение целей в области развития малого и среднего предпринимательства, осуществляемых в отдельных муниципалитетах с указанием объема и источников их финансирования, результативности деятельности органов местной администрации. В связи с этим актуальность данного исследования состоит в установлении специфики управленческого воздействия на процессы развития малого и среднего бизнеса для развития муниципальной экономики и удовлетворения экономических потребностей местного населения. Возникает вопрос о том, какие именно предпринимаются действия со стороны органов местной администрации для повышения эффективности функционирования частных организаций и индивидуальных предпринимателей. Также следует установить способы укрепления муниципально-частного сотрудничества по вопросам деятельности субъектов частного предпринимательства.

Муниципальное регулирование малого и среднего бизнеса осуществляется в форме оказания поддержки по ряду направлений:

Развитие системы финансовой поддержки в виде предоставления субсидий на компенсацию части суммы процентов по кредитам, на поддержку инновационной деятельности, а также на компенсацию части затрат на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров.

Имущественная поддержка реализуется на основе информации реестра неиспользуемых муниципальных объектов недвижимого имущества, незавершенных строительством, в отношении которых может быть принято решение о завершении строительства с привлечением субъектов малого и среднего предпринимательства.

Развитие инфраструктуры поддержки с формированием специальных консультационных центров по различным вопросам применения норм права о частном предпринимательстве. С этим связано проведение семинаров, «круглых столов», конференций по актуальным вопросам ведения бизнеса; организация работы по формированию базы данных о деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства; повышение имиджа субъектов частного бизнеса.[16, с. 59]

Объекты и методы исследования.

Объектом данного исследования является функционирование органов администрации муниципальных образований по вопросам повышения уровня экономической эффективности структур малого и среднего бизнеса в современных условиях муниципальной экономики. Названное функционирование рассматривается на примере муниципальных районов Волгоградской области, на территории которых реализуются отдельные мероприятия по устранению недостатков взаимодействия местной администрации с предпринимательским сообществом.

Методами исследования являются анализ и обобщение норм права, посвященным реализации специальных действий местных органов исполнительной власти в отношении малого и среднего предпринимательства.

Экспериментальная часть.

Рассмотрение процесса регулирования предпринимательской деятельности в муниципалитетах позволяет выделить несколько специальных функций местной администрации:

1. Участие в формировании оптимальных социально-экономических условий для привлечения инвестиций для развития муниципальной экономики и частного бизнеса.
2. Создание места обращений со стороны местных жителей для частных предпринимателей со всеми возникающими вопросами.
3. Консультирование и проведение специального обучения представителей субъектов малого предпринимательства по вопросам расширения экономической деятельности с проведением специальных тематических семинаров.[11, с. 221]
4. Создание кадастра помещений для промысловой деятельности и кадастра свободных земельных участков.
5. Оказание информационной поддержки при обращении в официальные учреждения для получения разрешений (лицензии, концессии, разрешение на строительство).
6. Участие в создании групп, состоящих из представителей малого и среднего бизнеса и органов местной администрации с целью обеспечения обмена опытом экономической деятельности и согласования предпринимаемых действий.[10, с. 172]

Достаточно эффективными формами поддержки малого бизнеса, необходимые для применения в условиях развития муниципального образования, являются следующие:

1. Создание различных ассоциаций малого и среднего бизнеса.
2. Деятельность бизнес – инкубаторов и технопарков.
3. Франчайзинг.

4. Функционирование маркетинговых информационных центров.

В связи с этим специальными органами муниципальной администрации разрабатываются и осуществляются различные формы оказания поддержки и помощи по различным аспектам частного предпринимательства.[13, с. 43]

Информационное обеспечение управления малым бизнесом связано с реализацией следующих условий:

1. Учет вновь создаваемых, реорганизуемых, действующих и ликвидируемых субъектов малого предпринимательства, что, в частности, может происходить путем ведения специального реестра.

2. Проведение маркетинговых исследований для оценки и прогноза развития малого и среднего бизнеса с принятием адекватных мер в соответствии с изменениями в муниципальной экономической системе.

3. Рассмотрение и учет мнения представителей предпринимательской общественности при принятии управленческих решений, затрагивающих интересы малого бизнеса. Это может быть реализовано с помощью института советников глав администрации по вопросам предпринимательства или функционирования совещательных органов при органах местного самоуправления.

4. Информирование местного предпринимательского сообщества о специфике программ муниципального развития структур частного бизнеса. Представители малого бизнеса могут включаться в состав различных рабочих групп, которые разрабатывают и реализуют указанные программы. Могут привлекаться независимые эксперты для информирования членов данных групп по специальным вопросам экономики и особенностям действующего законодательства о малом и среднем предпринимательстве.[14, с. 197]

Реализуется оказание финансовой помощи субъектам малого предпринимательства, реализующие инновации по вопросам оказания качественных экономических услуг местному населению. Это происходит по следующим направлениям:

1. Обеспечение поддержки при использовании механизма лизинга и аренды оборудования.
2. Привлечение внебюджетных источников финансирования проектов малого предпринимательства путем предоставления гарантий кредитно-финансовым организациям и инвесторам или создания венчурного паевого инвестиционного фонда. Вложение инвестиционных ресурсов с помощью оказания содействия в подготовке и осуществлении эмиссии акций.
3. Расширение возможностей для получения муниципальных заказов на производство отдельных видов товаров, работ и услуг.
4. Предоставление льгот организациям взаимного кредитования и страхования субъектов малого предпринимательства.[15, с. 18]

Деятельность органов местного самоуправления по развитию инфраструктуры для малого бизнеса выражается в следующих функциях:

1. Создание электронных ресурсов для обеспечения доступа субъектов малого предпринимательства к актуальной информации по вопросам предпринимательства.
2. Поддержание коммуникаций между региональными структурами поддержки и регулирования с представителями малого и среднего бизнеса.
3. Создание условий для оказания услуг централизованного бухгалтерского учета и аудита на льготных условиях.[12, с. 599]
4. Подготовка, издание и распространение учебно-методических пособий по вопросам предпринимательства, и особенно посвященным аспектам регистрации, лицензирования, сертификации и оформления результатов имущественных правоотношений.
5. Развитие деятельности муниципальных образовательных учреждений для специального обучения и переподготовки профессиональных кадров.

Результаты.

Полученные результаты рассмотрения муниципальных правовых актов по отдельным направления регулирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса можно представить в виде таблицы. В этой таблице указаны названные функции по отдельным муниципальным районам Волгоградской области.

Таблица 1

Функции органов администраций муниципальных районов Волгоградской области в рамках регулирования предпринимательской деятельности

Название муниципального района	Функции органов местной администрации
Быковский район	Координационный Совет Быковского муниципального района по развитию малого и среднего предпринимательства выполняет следующие полномочия: 1) Разработка рекомендаций по взаимодействию органов местного самоуправления, государственной власти и предпринимательских структур для решения первоочередных социально-значимых задач развития района. 2) Определение направлений совершенствования нормативной базы предпринимательства, налоговой и имущественной политики в сфере малого и среднего предпринимательства. 3) Организация разработки и реализации мероприятий муниципальных программ по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса. 4) Исследование и обобщение проблем предпринимательства, защита законных прав и интересов предпринимателей. 5) Рассмотрение и одобрение проекта перечня приоритетных рынков для содействия развитию конкуренции. Утверждение проекта плана мероприятий («дорожная карта») данной конкуренции. 6) Анализ и утверждение результатов мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг.
Фроловский район	В рамках оказания муниципальной услуги муниципальной услуги «Выдача разрешений на установку и эксплуатацию рекламной конструкции на территории Фроловского муниципального района» включает в себя выполнение ряда административные процедуры: 1) Прием и регистрация заявления и документов, необходимых для получения разрешения на установку и эксплуатацию рекламной конструкции; 2) Осуществление согласований с уполномоченными органами, необходимых для принятия решения о выдаче разрешения на использование

	рекламной конструкции или об отказе в его выдаче; 3) Принятие решения о выдаче (или отказе в этом) разрешения на установку и эксплуатацию рекламной конструкции.
Жирновский район	Органы местной администрации реализуют следующие функции: 1) Содействие государственной и муниципальной политике, направленной на развитие предпринимательства и конкуренции. 2) Разработка предложений по совершенствованию системы государственной и муниципальной поддержки малого и среднего предпринимательства, включая предложения в области налогообложения, предоставления льгот, по участию субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов инфраструктуры малого и среднего предпринимательства в реализации государственных, региональных и муниципальных программ. 3) Разработка рекомендаций по устранению административных ограничений при развитии малого и среднего предпринимательства. 4) Содействие развитию малого и среднего бизнеса, его консолидации для решения актуальных социально-экономических проблем Жирновского муниципального района.
Новоаннинский район	Специально уполномоченный орган местного самоуправления Новоаннинского муниципального района на осуществление контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд реализует функции контроля в сфере закупок проводит внеплановую проверку по следующим основаниям: 1) Получение обращения участника закупки либо осуществляющих общественный контроль общественного объединения или объединения юридических лиц с жалобой на действия заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностных лиц контрактной службы, контрактного управляющего. 2) Составление протоколы об административных правонарушениях, связанных с нарушениями законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок, а также рассматривать дела о таких правонарушениях и принимать меры по их предотвращению. 3) Выдавать обязательные для исполнения предписания об устранении таких нарушений в соответствии с законодательством РФ, в том числе об аннулировании определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). 4) Обращаться в судебные органы с исками о признании осуществленных закупок недействительными в соответствии с Гражданским кодексом РФ.
Среднеахтубинский район	Мероприятия по реализации долгосрочной районной целевой программы по развитию малого и среднего бизнеса: 1. Оказание поддержки по вопросам подготовки документов на получение субсидирования части затрат, связанных с приобретением основных средств или пополнения оборотных средств. 2. Привлечение субъектов к участию в конкурсах, выставках, ярмарках. 3. Проведение учебно-методических занятий с руководителями и специалистами частных организаций с привлечением сотрудников учебных

	заведений Волгоградской области и ООО «Волгоградский центр стандартизации».
Чернышковский район	Содействие развитию малого и среднего предпринимательства на территории Чернышковского муниципального района осуществляется в виде: 1) Установления приоритетов в соответствии с государственной политикой в области развития малого и среднего предпринимательства. 2) Анализа государственных и региональных программ развития малого и среднего бизнеса. 3) Изучения опыта других муниципальных образований в сфере развития предпринимательства. 4) Рассмотрения статистических и других информационно-аналитических материалов о состоянии и динамике развития частных бизнес-структур. 5) Реализация мероприятий, предусмотренных муниципальной программой развития малого и среднего предпринимательства.

Источник: сост. авт. по: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]

Заключение.

Анализируя содержание представленной таблицы, следует подчеркнуть то, что на современном этапе развития частного предпринимательства в муниципальных образованиях еще только формируется практический опыт регулирования малого и среднего бизнеса. Об этом свидетельствует наличие типовых нормативно-правовых актов, которые разрабатываются по примеру законодательных актов федерального и регионального уровня. Пока не учитывается местная специфика хозяйственной системы и оказания предпринимательских услуг. В тоже время надо указать на наличие достаточно широкого спектра управленческих функций органов местной администрации с целью оказания поддержки, создания оптимальных административно-экономических условий и ведения контроля в отношении эффективности деятельности структур малого и среднего бизнеса. Для повышения эффективности местного регулирования названной сферы экономики следует расширить формы предоставления муниципальных заказов частным предприятиям. Отдельные направления развития частного предпринимательства в муниципалитетах связаны с обеспечением различных видов поддержки субъектов малого бизнеса со стороны местной администрации, что обеспечивается на основе обеспечения муниципально-частного сотрудничества.

Библиографический список

1. Постановление Администрации Быковского муниципального района Волгоградской области

от 08.10.15 г. № 931 «Об утверждении административного регламента по предоставлению муниципальной услуги «Предоставление поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в рамках реализации муниципальной программы». URL: http://bykovsky.volganet.ru/Samoupravlenie/contact_info/.

2. Постановление Администрации Быковского муниципального района Волгоградской области от 19.11.15 г. № 1080 «О внесении изменений в постановление администрации Быковского муниципального района «О координационном Совете Быковского муниципального района по развитию малого и среднего предпринимательства» от 07 декабря 2012 г. № 1730 (с учетом доп. от 04 апреля 2013 г. № 470, от 24 июля 2013 г. № 945, 30 января 2015 г. № 84)». URL: http://bykovsky.volganet.ru/Samoupravlenie/contact_info/.

3. Постановление Администрации Фроловского муниципального района Волгоградской области от 18.11.15 г. N 565 «Об утверждении Положения о порядке проведения конкурса на право заключения соглашения о муниципально-частном партнерстве и о порядке заключения соглашения о муниципально-частном партнерстве». URL: <http://frolovsky.volganet.ru/>.

4. Постановление Администрации Фроловского муниципального района Волгоградской области от 27.04.16 г. № 267 «Об утверждении Административного регламента предоставления муниципальной услуги в сфере строительства и архитектуры». URL: <http://frolovsky.volganet.ru/>.

5. Постановление Администрации Фроловского муниципального района Волгоградской области от 31.08.16 г. № 488 Об утверждении Положения о муниципальном земельном контроле на территории Фроловского муниципального района Волгоградской области». URL: <http://frolovsky.volganet.ru/>.

6. Постановление Администрации Жирновского муниципального района Волгоградской области от 15.11.16 г. № 615 «О координационном совете по развитию малого и среднего предпринимательства, развитию конкуренции на территории Жирновского муниципального района» Волгоградской области. URL: <https://admzhirn.ru/>

7. Постановление Администрации Среднеахтубинского муниципального района Волгоградской области от 28.10.16 г. № 564 «Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства Среднеахтубинском муниципальном районе на 2017-2019 годы». URL: http://sredneachtubinskij.volganet.ru/folder_3/folder_1/2016/564.PDF.

8. Постановление Администрации Новоаннинского муниципального района Волгоградской области от 30.01.14 г. № 4-а «Об уполномоченном органе местного самоуправления

Новоаннинского муниципального района Волгоградской области на осуществление контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд». URL: <http://www.newanna.ru/>.

9. Постановление Администрации Чернышковского муниципального района Волгоградской области от 23.04.2014 г. № 138 «Об утверждении административного регламента исполнения муниципальной функции «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства на территории Чернышковского муниципального района». URL: <http://www.chernyshki.ru/index.php/vmunitsipalnye-pravovye-akty/125-mnpa/administrativnye-reglamenti/otdel-ekonomiki-razvitiya-predprinimatelstva-i-zashchity-prav-potrebitelej/1193-administrativnyj-reglament-ispolneniya-munitsipalnoj-funktsii-sodejstvie-razvitiyu-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-na-territorii-chernyshkovskogo-munitsipalnogo-rajona>.

10. Бюджетная политика и качество жизни населения России / Под ред. д.э.н., профессора А.Н. Ващенко, д.э.н., профессора С.П. Сазонова – Волгоград: Изд-во ПринТерра-Дизайн, 2012. – 350 с.

11. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Совершенствование системы государственного управления и его влияние на состояние социально-экономического развития субъектов рф (на примере субъектов РФ ЮФО) // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса, 2013, № 4 (25). - С. 216-224.

12. Кайль Я.Я., Епинина В.С., Ламзин Р.М. GR-менеджмент: реалии и перспективы развития / Фундаментальные исследования. - 2016. - № 9-3. - С. 597-600.

13. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Инновационные информационные технологии государственного регулирования малого предпринимательства // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 4(47). Октябрь 2016. - С. 40-44.

14. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Система Информационного обеспечения как фактор повышения результативности публичного управления // Материалы международной научно-технической конференции «Перспективы применения инновационных технологий в сфере архитектуры и строительства» (посвященной 50-летию Самаркандского государственного архитектурно-строительного института) КНИГА II. - 2016. - С. 196-199.

15. Ламзин Р.М., Александрова В.В. Инновационные способы повышения эффективности деятельности персонала // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика: сборник материалов VI Международной научно-

практической конференции / Под общ. ред С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – С. 16-21.

16. Состояние, проблемы, инфраструктура поддержки малого бизнеса Омска: взгляд предпринимателей : монография / Е.А. Фрезоргер, А.И. Барановский, С.А. Мамонтов, А.Г. Третьяков, Н.М. Глебова. – Омск : Изд-во АНО ВПО «Омский экономический институт», 2009. – 140 с.

УДК 33

Дата публикации: 16.02.2017

Кравченко А.И., Павлуненко Л.Е. Проблемы организации закупочной деятельности торговых сетей Республики Крым

Problems of the organization of purchasing activity of retail chain stores of the Republic of Crimea

Кравченко Анастасия Ивановна, Павлуненко Лилия Евгеньевна

1. магистрант Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

2. к.т.н, доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления (структурное подразделение) КФУ имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

Kravchenko Anastasia Ivanovna, Pavlunenko Lily Evgenevna

1. The graduate student of the Institute of Economics and Management (a division) CFI named after VI Vernadsky, Simferopol

2. PhD, assistant professor of marketing, trade and customs affairs of the Institute of Economics and Management (a division) CFI named after VI Vernadsky, Simferopol

Аннотация: Рассмотрены некоторые проблемы функционирования торговых сетей Республики Крым в условиях трансформации хозяйственных связей. Исследованы основные программы государственной поддержки, направленные на оптимизацию системы снабжения предприятий полуострова материальными ресурсами. Отмечена роль создаваемых логистических территориально-распределительных центров в оптимизации товарообеспечения Республики Крым и снижения грузовой напряженности транспортной инфраструктуры в регионе. Предложены направления совершенствования организации товароснабжения розничных торговых сетей, включающие бизнес-планирование закупочной деятельности; налаживание договорных отношений с региональными производителями; сокращение звенности и составление графиков завоза; повышение уровня квалификации и эффективности работы персонала.

Abstract: . Some problems of functioning of retail chain stores of the Republic of Crimea in the conditions of transformation of economic communications are considered. The main programs of the

state support directed to optimization of system of supply of the enterprises of the peninsula with material resources are investigated. The role of the created logistic territorial distribution centers in optimization of a tovaroobespecheniye of the Republic of Crimea and decrease in cargo tension of transport infrastructure in the region is noted. The directions of improvement of the organization of a tovarosnabzheniye of retail chain stores including business planning of purchasing activity are offered; adjustment of the contractual relations with regional producers; reduction of a zvennost and drawing up schedules of delivery; increase in skill level and overall performance of personnel

Ключевые слова: закупочная деятельность, торговые сети, товародвижение, логистические центры

Keywords: purchasing activity, retail chain stores, merchandising, logistic

Основой получения прибыли торговым предприятием является четко налаженная работа по закупке товаров, которая подразумевает организацию хозяйственных связей с поставщиками и производителями товаров, с целью формирования торгового ассортимента. Товароснабжение предполагает создание технологической цепи, способной обеспечить своевременное и бесперебойное доведение необходимого количества товаров от производства до потребителей. Как известно, рациональность организации названного процесса характеризуется планомерностью, ритмичностью, оперативностью и технологичностью.

Предприятия торговли Республики Крым в новых экономических условиях столкнулись с проблемами товарообеспечения, вызванными разрывом хозяйственных связей с украинскими предприятиями-производителями и поставщиками, а также санкционными ограничениями, введенными со стороны ряда европейских стран. Названные изменения потребовали переориентации системы закупок на новые источники поступления товаров.

На формирование новых хозяйственных связей существенное влияние оказывает отсутствие наземной (автомобильной и железнодорожной) транспортной инфраструктуры, соединяющей Крым с другими российскими регионами. Следует также учитывать, что перебои в поступлении товаров, связанные с особенностями работы паромной переправы, усугубляются

отсутствием в регионе логистических центров, деятельность которых позволила бы рационализировать систему закупок. [1]

Согласно статистике, более половины торговли в Крыму сегодня осуществляется на рынках и в небольших торговых предприятиях. Немногочисленные сетевые магазины на полуострове в основном сосредоточены в Симферополе, Севастополе и Ялте. За последние два года крымский рынок покинули ряд украинских и европейских торговых сетей, согласившихся с условиями введенных санкций, такие как «eBay», «Amazon», «Виза» и др. Однако не все украинские торговые сети приняли такое решение. Например, ООО «Бизнес-Юг» в настоящее время осуществляет руководство продолжающей работу на полуострове сетью магазинов «Фуршет», объединяющей 14 супермаркетов. [2]

По информации, размещенной на сайте Министерства промышленной политики Республики Крым, среди крупных торговых сетей, осуществляющих деятельность на полуострове, наиболее многочисленной является заменившая торговую сеть «АТБ» торговая сеть ООО «ПУД», объединяющая 50 предприятий. Среди супермаркетов, осуществляющих продажу универсального ассортимента продовольственных товаров, а также предметов домашнего обихода выделяется торговая сеть «Ассорти — Крым», включающая 10 предприятий. Названная торговая сеть частично заменила торговую сеть «Сильпо», в которой осталось 6 предприятий, переименованных в ООО «Крымторг — С». [2]

По данным специалистов, помимо продуктовых сетей на крымском рынке сегодня работает 46 федеральных брендов, которым принадлежат 117 магазинов. В основном это спортивные сети, гипермаркеты бытовой техники и электроники, парфюмерии и косметики, одежды. [3]

После ввода в эксплуатацию моста через Керченский пролив, количество федеральных торговых сетей, представленных в Крыму, должно заметно вырасти. Так к 2018 году на территорию республики планируют войти торговые сети «Рив Гош», «220 Вольт», «Магнит» и другие, названия которых пока не разглашается в целях предотвращения ужесточения санкций.

Учитывая существующие проблемы в отношении организации системы товароснабжения и, как следствие, низкой эффективности закупочной деятельности многие торговые

предприятия, в том числе достаточно известные в мировой практике торговые сети, прибегают к ряду перспективных механизмов, используя проверенные подходы к рационализации системы товароснабжения. К примеру, такие известные мировые торговые сети, как «Ашан» и «OGGI» успешно функционируют на крымском рынке, не взирая на существующие санкции и другие экономические ограничения, благодаря четко налаженной системе закупочной деятельности а торговая сеть «MetroCash&Carry» осуществляет свою деятельность в регионе через торговое подразделение — ООО «Ритейл проперти 6».

Проведенные исследования, позволили сделать заключение о том, что договорные отношения названных торговых сетей с поставщиками осуществляются на основании долгосрочных хозяйственных связей, закупки производятся в больших объемах, а для размещения продукции организации используют специализированные складские помещения – накопительные склады. Значительная роль в организации процесса отводится системе информационного обеспечения. Регулярно ведутся работы по мониторингу сбыта. В таких торговых сетях четко налажена транспортная логистика, имеется свой автопарк, что значительно повышает эффективность закупочной деятельности и уровень конкурентоспособности предприятия в целом не только на региональном, но и на российском рынке.

На сайте Министерства промышленной политики Республики Крым размещены перечни предприятий, расположенных в различных регионах Российской Федерации, заинтересованных в налаживании сотрудничества с крымскими розничными и оптовыми предприятиями, осуществляющими торговлю товарами продовольственной и непродовольственной групп. В их числе производители и поставщики Москвы и Московской области; Краснодарского и Ставропольского краев; Курска; Брянской, Ростовской и Челябинской областей; республик Беларусь и Казахстан, а также Польши. [2]

С целью развития региона и поддержки малого и среднего предпринимательства Министерством экономического развития Российской Федерации, совместно с Министерством экономического развития Республики Крым, разработан ряд программ и проектов экономико-социального развития республики, направленных на адаптацию предприятий, в том числе и

торговых, к нормам российского законодательства, а также на повышение эффективности осуществляемой ими деятельности. [4, 5]

Для поддержания местных производителей в рамках целевых программ Совет министров Крыма намерен организовать сотрудничество между местными производителями сельскохозяйственной продукции и торговыми сетями, что даст возможность более динамичному продвижению региональной продукции.

Следует учесть, что интеграция региона в российскую экономику предусматривает двухстороннее сотрудничество. Среди крымских производителей, имеющих возможность и готовых поставлять продукцию в торговые сети Крыма и других регионов Российской Федерации, значится 40 производителей товаров продовольственной группы и 31 — непродовольственной. [2]

Для оптимизации товарообеспечения Республики Крым и снижения грузовой напряженности транспортной инфраструктуры в регионе ведется работа по созданию логистических территориально-распределительных центров: в Керчи (два терминала) и Феодосии (в п.г.т. Приморский). Планируется создание и развитие на базе ООО «АРМА ТЕХ КРЫМ» (г. Симферополь) бизнеса, направленного на построение качественной складской и транспортной логистики, а также создание и развитие торгово-логистического центра «Депо 22» в Симферопольском районе. [6]

Помимо этого инвесторами выделяются средства на реализацию проектов по созданию логистической инфраструктуры для обеспечения продвижения на крымском рынке товаров некоторых производителей. Так ООО «Молочный юг» планирует вложить средства в обеспечение бесперебойных поставок молочной продукции, производимой компанией «Вкуснотеево», в торговые точки Республики Крым.

Таким образом, в новых экономических условиях хозяйствования развитие торговли в Республике Крым сдерживается как внешнеполитическими, так и логистическими факторами. На основании проведенных исследований, нами выделены следующие направления совершенствования организации товароснабжения:

— бизнес-планирование закупочной деятельности;

- снижение затрат на закупку товаров, в том числе и за счет налаживания договорных отношений с региональными производителями;
- рационализация товароснабжения путем сокращения звенности и составления графиков завоза;
- повышение уровня квалификации работников отдела закупок, проведение оценки эффективности выполняемых ими работ.

Библиографический список

1. Анализ экономического положения, угроз и перспектив развития Крыма после присоединения к России: Информационно-аналитический доклад. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://crimeagreeneconomy.ru/images/data/gallery/1_9014_Analiz_ekonomicheskogo_polozheniya_Kr_ima.pdf.
2. Официальный сайт Министерства промышленной политики Республики Крым – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mprom.rk.gov.ru/rus/info.php?id=604413> (дата обращения 10.01.17)
3. Запускалов, А.В. В Крым должны прийти федеральные торговые сети – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.domofond.ru/statya/v_krym_dolzhny_priyti_federalnye_torgovye_seti/56
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации : Федеральный закон от 28.12.2009 года N 381-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://docs.cntd.ru/document/902192509>
5. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года: Федеральная целевая программа. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4fa3a896280aaadfa.pdf>.
6. Инвестиционный портал Республики Крым – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://invest-in-crimea.ru> (дата обращения 12.01.17.)

УДК 33

Дата публикации: 25.02.2017

Черепанова Т.Г. Обоснование бизнес-плана организации микропредприятия

The rationale of the business plan of the organization microenterprises

Черепанова Т.Г.

К.э.н., доцент кафедры экономики предприятия, Уральский государственный экономический университет

Cherepanova T.G

Ph. D., associate Professor of the Department of Economics of enterprise, Ural State University of Economics

Аннотация: Вопросы стимулирования развития малого предпринимательства являются актуальными в современных условиях. Объектом исследования инвестиций данной работы объем является микропредприятие, образованное рисунок в качестве индивидуального основные предпринимательства. Предмет исследования – обоснование и внедрение бу бизнес-плана по организации грузоперевозок в условиях ограниченных ресурсов. Проведены расчеты по основным разделам проекта и показана целесообразность его внедрения.

Abstract: The Issues of stimulation of development of small business are discussed. The object of the research investment of this work, the volume is a micro-enterprise formed a pattern as individual core businesses. The subject of the study – rationale and implementation of BU business plan for the organization of cargo transportation in the conditions of limited resources. The calculations for the major sections of the project and expediency of its introduction

Ключевые слова: Бизнес-план, затраты, прибыль, предприниматель, конкуренция, риски, грузоперевозки.

Keywords: Business plan, costs, profit, entrepreneur, competition, risks of transportation

Объектом бизнес-планирования выступает индивидуальный предприниматель Семенов П.Г., решивший организовать собственное микропредприятие. Выбранный вид деятельности – грузоперевозки.

Цель проекта – осуществлять доставку габаритных грузов (в частности, мебели и бытовой техники) по заявкам клиентов – физических и юридических лиц.

На территории Режевского городского округа малое количество крупных грузоперевозчиков. В основном их деятельность ориентирована на перевозку грузов на дальние расстояния. Существует потребность среди населения и малых предприятий в доставке грузов. В данной ситуации рациональнее всего услуги мелких перевозчиков. Поэтому организация грузоперевозочной деятельности является целесообразной.

К тому же предприятие будет осуществлять грузоперевозки не только по Режевскому городскому округу и близлежащим районам, но и по всей Свердловской области.

Позиционирование услуги – доставка грузов в короткие сроки по более низким ценам относительно конкурентов.

Если рассматривать конкурентов предприятия, то на данный момент их можно выделить три. Это ИП Герасимов А.Р., «Т–Профи», «ИнтерТрансАвто». Последние два конкурента осуществляют доставку не только по Свердловской области, но и по всей России. ИП Герасимов осуществляет грузоперевозки только по Свердловской области, к тому же, данное предприятие находится также в Режевском городском округе. Поэтому он и является главным конкурентом. Но у открывающегося предприятия ИП Семенов П.Г. есть несколько преимуществ перед ним.

Во-первых, тарифы на перевозки незначительно ниже; во-вторых, наличие сайта и активные рекламные кампании; в-третьих, минимальный заказ – от одного часа.

Ценообразование на предприятии происходит по принципу «все издержки плюс прибыль». Стоимость услуги: — междугородние перевозки – 14 руб./км; перевозки по городу – 380руб./рейс.

Наличие основных средств: а/м ГАЗель (в собственности), гараж (аренда).

Для осуществления мероприятий имеются следующие финансовые ресурсы:

— средства от продажи имеющегося грузового автомобиля «Газель» с меньшим объемом кузова – 150 тыс. руб.;

— дополнительно требуются денежные средства в виде гранта в размере 300 тыс. руб.

Расчетный срок окупаемости составит — 4,7 лет. На момент выхода на проектную мощность годовая прибыль составляет 131,1 тыс. руб.

С целью обоснования предоставления гранта на первоначальном этапе деятельности необходимо планирование основных производственных и финансовых показателей, определение рентабельности.

Планируемое предприятие будет заниматься доставкой габаритных грузов автомобилем «Газель», оснащенной газовым оборудованием. Использование газа в виде топлива позволяет снизить себестоимость услуг, а, следовательно, и цену. За счет большего объема кузова, превышающего стандартные размеры, имеется возможность перевозить больше объемы грузов малой плотности при неизменной грузоподъемности автомобиля.

Таким образом, общая стоимость проекта – 512 тыс. руб. Планируется вложить в проект грант и собственные средства, которые будут получены от продажи личного менее производительного автотранспорта.

Источники финансирования требуемых инвестиций представлены в таблице 1.

Таблица 1

Существующие источники финансирования проекта

Источник финансирования	Объем финансирования	Условия финансирования
Собственные средства	212,0 тыс. рублей	безвозмездно
Грант субъектам малого предпринимательства	300,0 тыс. рублей	безвозмездно

Проектом предусмотрено приобретение грузового автомобиля с целью организации эффективной деятельности по перевозке грузов по заявкам клиентов, оформить аренду гаража для содержания транспортного средства сроком на 1 год, а также осуществить затраты по государственной регистрации права деятельности.

Таблица 2

Первоначальные затраты

Наименование первоначальных затрат	Сроки	Стоимость, руб.
А/м «Газель»	Сентябрь-октябрь 2016	450000
Оплата по договору аренды	Сентябрь-октябрь 2016	60000
Регистрация ИП, страхование	Август 2016	2000
ИТОГО:		512000

Таблица 3

Постоянные затраты

Наименование	Расчет на месяц, руб.	Расчет на год, руб.
Аренда гаража	5000	5000*12=60000
ЕНВД	Базовая доходность для вида деятельности 60.4 – Грузоперевозки = 6000 руб.; Физический показатель – 1 автомобиль; К1 = 1,672; К2 (для Режевского городского округа) = 0,96; ставка налога – 15 %. (6000*1*1,672*0,96)*15%=1444,6	1444,6*12=17335,2
Транспортный налог	150 л.с. * 11,7 руб. (ставка по Свердлов. области) = 1755/12 = 146,25	150 л.с. * 11,7 руб. (ставка по Свердлов. области) = 1755
Взносы в Пенсионный фонд	Тариф взносов – 26% 1444,04	1444,04*12=17328,48
Взносы в фонд обязательного медицинского страхования	Тариф взносов – 5,1 % 283,25	283,25*12=3399,05
Техосмотр	940 руб./12=78,3	940 руб.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

ОСАГО	1980 руб./12=165	1980 руб.
ИТОГО	8561,44	102737,73

Таблица 4

Переменные затраты (рассчитаны на 730 км/месяц пробега)

Наименование	Сумма в месяц (руб.)	Сумма в год (руб.)
Техническое обслуживание т/с	800	800*12=9600
Топливо (газ)	Расход газа – 0,23 литр/км Цена 1 литра газа – 18 руб. Стоимость 1 км = 0,23*18 = 4,14 руб. Всего затрат: 730 км/мес. * 4,14 = 3022,2	3022,2*12=36266,4
ИТОГО:	3822,2	45866,4

Итого затрат: ежемесячно – $3822,2 + 8561,44 = 12383,64$;

ежегодно – $45866,4 + 102737,73 = 148604,13$.

Таблица 5

Планируемые доходы

Количество заказов	Тариф	Доходы в месяц, руб.	Доходы в год, руб.
По городу – 30*1 км	380 руб./час	30*380=11400	11400*12=136800
По району – 35*20 км = 700 км	14руб./км	700 км*14 руб.=9800	9800*12=117600
Итого:		21 200	254 400

Таблица 6

Реализация проекта с указанием основных стадий

Этап	Начало	Окончание	Результат этапа
Постановка целей и задач; создание предприятия и установление статуса хозяйствующего субъекта	Август 2016 г.	Август 2016 г.	Регистрация в налоговом органе в качестве индивидуального предпринимателя, определение способа налогообложения
Анализ внутренней и внешней среды предприятия	Август 2016 г.	Август 2016 г.	Составление производственного плана, определение наличия необходимых ресурсов: трудовых, материальных, финансовых.
Разработка проекта	Август 2016 г.	Август 2016 г.	Определение рентабельности, поиск клиентов
Вложение финансовых средств	Сентябрь-октябрь 2016 г.	Сентябрь-октябрь 2016 г.	Приобретение необходимых для реализации проекта основных средств, сырья.
Начало деятельности	Сентябрь-октябрь 2016 г.	Сентябрь-октябрь 2016 г.	Осуществление грузоперевозок

Расчетные показатели проекта представлены в таблице 7.

Таблица 7

Результаты и планы реализации проекта (в том числе целевые показатели)

Наименование показателя	2016 год (4 мес)	2017 год	2018 год	2019 год
Выручка от реализации (товаров, работ, услуг), тыс. рублей	84,8	254,4	272,2	299,42
Затраты, тыс. рублей	49,5	148,6	153,1	168,41
Чистая прибыль, тыс. рублей	35,3	105,8	119,1	131,1
Налоги (и взносы), уплаченные в бюджеты всех уровней (без НДС и акцизов), тыс. рублей	13,3	39,8	39,8	39,8
Количество созданных рабочих мест, единиц	1	0	0	0

Среднесписочная численность сотрудников на предприятии (без внешних совместителей)	1	1	1	1
Размер выработки на 1 работающего, тыс. рублей	84,8	254,4	272,2	299,42

Ежемесячная налоговая нагрузка – налоги, сборы и взносы, уплаченные в бюджеты всех уровней (без НДС и акцизов), составит: 1444,6 (ЕНВД) + 146,25 (трансп. налог) + 1444,04 (ПФР) + 283,25 (ФОМС) = 3318,14 руб.

При всех положительных моментах разработанного проекта, следует оценить опасность недостижения поставленных целей, прогнозных значений. Деятельность ИП Семенов П.Г. может быть подвергнута следующим рискам:

- изменение отношения властей;
- рост налогов;
- снижение платежеспособности населения;
- активизация старых конкурентов, появление новых;
- выход из строя автомобиля;
- возможность автомобильной аварии;
- неудачный выход на рынок.

Оценим риски согласно одной из методик, используя следующую шкалу:

- 0 – несуществующий риск;
- 0,25 – риск скорее всего не реализуется;
- 0,50 – о наступлении события ничего определенно сказать нельзя;
- 0,75 – риск, скорее всего, проявится;

1 – риск реализуется.

Оценив рассматриваемые риски по данной шкале, получим следующее:

- изменение отношения властей (0,75);
- рост налогов и инфляции (0,75);
- снижение платежеспособности населения (1);
- появление конкурентов на новый вид услуг (0,75);
- выход из строя автомобиля (1);
- возможность автомобильной аварии (1);
- неудачный выход на рынок (0,75).

Таким образом, наиболее вероятно наступление риска снижения платежеспособности населения и риска автомобильной аварии. Вероятность наступления остальных рисков одинакова.

Возможные мероприятия по предотвращению рисков и уменьшению отрицательных последствий представлены в таблице 8.

Таблица 8

Возможные мероприятия по предотвращению рисков и уменьшению отрицательных последствий

Наименование риска	Возможные мероприятия
Изменение отношения властей	—
Рост налогов и инфляция	—
Снижение платежеспособности населения	Снижение цен
Активизация старых конкурентов, появление новых	Корректировка методов продвижения, проведение маркетинговых исследований, концентрация усилий, увеличение рекламы.
Выход из строя автомобиля	Периодическая проверка и своевременный ремонт автомобиля.
Возможность автомобильной катастрофы	Соблюдение правил дорожного движения,

	периодическая проверка и своевременный ремонт автомобиля.
Неудачный выход на рынок	Проведение активной рекламной кампании в первые месяцы функционирования на рынке, выбор эффективной маркетинговой стратегии.

Для оценки эффективности реализации бизнес-плана необходимо найти точку безубыточности и период окупаемости, рекламную.

Точка безубыточности. Найдем критический объем перевозок (количество перевозок, при котором предприниматель будет в состоянии покрыть все свои расходы без получения прибыли). Критический объем – точка окупаемости (безубыточности).

Воспользуемся формулой:

$$Y = y + c + p, \quad (1)$$

Где Y – объем перевозок в стоимостном выражении,

y — переменные расходы,

c — постоянные расходы,

p — прибыль.

Переменные расходы находятся в непосредственной зависимости от объема перевозок, поэтому

$$y = aY, \quad (2)$$

где a – коэффициент пропорциональности, т.е. удельный вес переменных расходов в себестоимости единицы перевозок.

$$\text{Тогда } Y = aY + c + p \quad (3)$$

Так как критическим считается объем, при котором выручка равна полным затратам (без прибыли), то формула примет вид:

$$Y_k = aY_k + c \text{ или } Y_k = c/(1-a), \quad (4)$$

где $a = 5,24/16,97 = 0,309$;

5,24 руб. – переменные расходы на 1 км перевозок (45,9 тыс. руб./8760 км);

11,73 руб. – постоянные расходы на 1 км перевозок (102,7 тыс. руб./8760 км);

16,97 руб. – общие расходы на 1 км перевозок (5,24 руб. + 11,73 руб.). является Цена за единицу перевозок :

$254,4 \text{ тыс. руб.} / 8760 \text{ км} = 29 \text{ руб.}$

Общая величина постоянных расходов – 102,7 тыс. руб.

Найдем, при каком объеме перевозок будет достигнут критический уровень.

$Y_k = 102,7 \text{ тыс. руб.} / (1 - 0,309) = 148,6 \text{ тыс. руб.}$ или 8760 км экономист перевозок (148,6 / 16,97).

Таким образом, осуществив 8760 км перевозок на общую сумму 148,6 тыс. руб., предприниматель полностью покроеет свои расходы и начнет получать прибыль.

Расчеты могут быть представлены в виде графика (рисунок 1).

На графике видно, где пересекаются линии выручки и себестоимости, достигается состояние безубыточности. Общий доход в этой точке 148,6 тыс. руб. является достаточным для того, чтобы покрыть постоянные расходы (102,7 тыс. руб.) и переменные расходы (45,9 тыс. руб.).

При объеме перевозок ниже этой точки, финансовым результатом деятельности будет убыток. При объеме перевозок большем, чем критический, деятельность становится прибыльной.

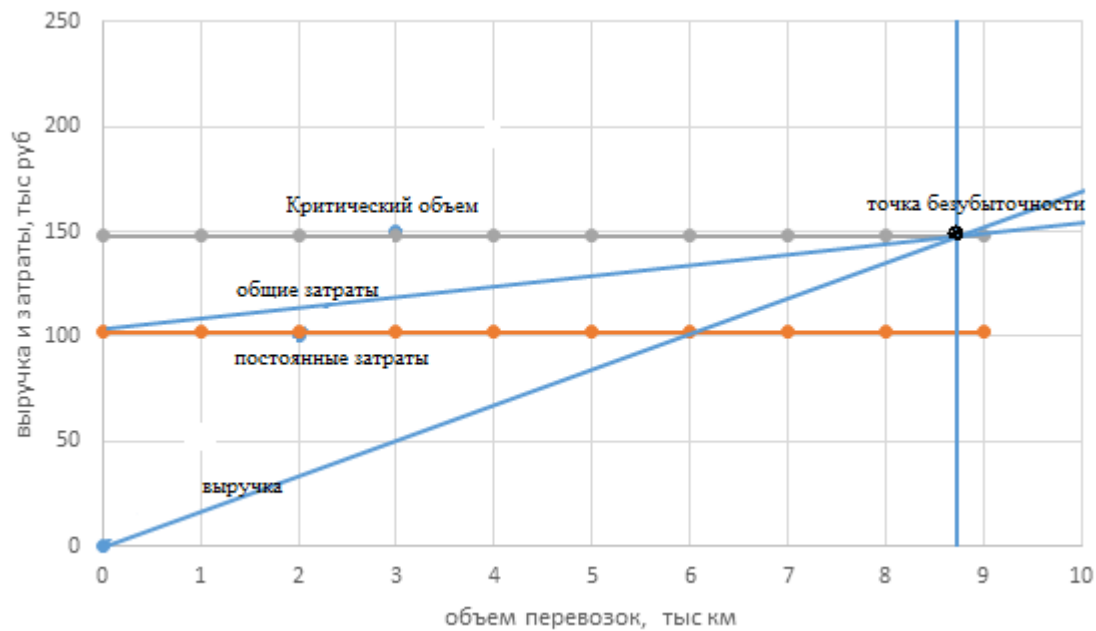


Рисунок 1 – Точка безубыточности

2. Срок окупаемости единовременных затрат (Т_{ед}) определяется отношением суммы единовременных затрат к годовой экономии от снижения себестоимости продукции (услуг):

$$T_{\text{ед}} = \frac{Z_{\text{ед}}}{(П_2 - П_1)}, \quad \text{где:} \quad (5)$$

П₁ и П₂ — прибыль предприятия до и после внедрения мероприятия, тыс. руб.; Z_{ед} — капитальные вложения, тыс. руб.

$$T_{\text{ед}} = \frac{450}{131,1 - 35,3} = 4,7$$

Таким образом, проект окупится через 4,7 лет.

Библиографический список

1. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: учеб. Пособие. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 217 с.
2. Зарубенский А.Р. Бизнес-планирование развития предприятия// Фининсовый менеджмент. – 2013. -№2.- 56с.
3. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: PRO-INVEST Consulting, 2009. – 4с.
4. Куликов Е.Л. Методика разработки бизнес-плана. – Курск: Рина, 2016.– 96с.
5. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2010.– 456С.
6. Бизнес-планирование. – Режим доступа: <http://active-consult.ru/businessplanning.htm>
7. Рынок грузоперевозок в Свердловской области автотранспортом. –Режим доступа: нове – <http://www.intertransavto.ru>
8. Сущность бизнес-планирования. – Режим доступа: <http://ekprededu.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.101.8+811.111'42:33

Дата публикации: 01.02.2017

Солодовникова Т.В. Ложная аргументация как инструмент экономического дискурса

False argumentation as a tool of economic discourse

Солодовникова Татьяна Владимировна

Белорусский государственный университет, г. Минск

Solodovnikova Tatiana Vladimirovna

Belarusian State University, Minsk

Аннотация: В статье представлены теоретические подходы к определению современного экономического дискурса. Впервые экономический дискурс определен как универсальная категория, установлены его основные характеристики: идеологическая направленность, открытость, нелинейность, неустойчивость. Определены и содержательно охарактеризованы критерии, которые позволяют оценивать состояние современного экономического дискурса. Осуществлен системный анализ и оценка наличия приема ложной аргументации в экономическом дискурсе Республики Беларусь.

Abstract: The article presents the theoretical approaches to the definition of modern economic discourse. For the first time the economic discourse has been defined as a universal category, it has been set its main characteristics: ideological orientation, openness, nonlinearity, instability. It has been identified and meaningfully characterized the criteria that allow evaluating the state of modern economic discourse. It has been carried out a systematic analysis and an evaluation of the false argumentation presence at economic discourse in the Republic of Belarus.

Ключевые слова: экономика, экономический дискурс, экономическая теория, экономический рост, категория, идеология

Keywords: economy, economic discourse, economic theory, economic growth, category, ideology

Введение. О проблеме практического применения приемов ложной аргументации или же подмены оснований в экономическом дискурсе как одного из способа влияния на поведение хозяйственных и социально-экономических субъектов в последние годы начали писать как зарубежные (Ж. Бодрийяр, С. Глазьев, М. Иполитов, Дж. Перкинс, В. Тарасевич, Я. Яскевич и др.), так и белорусский экономисты (В. Байнев, Ч. Кирвель, С. Солодовников и др.).

Актуальность исследования обусловлена тем, что современная экономика становится критически зависимой от возможности определенными социально-экономическими субъектами (социальными группами) манипулировать поведением больших масс людей в своих эгоистических интересах, широко используя при этом прием подмены оснований, что порождает дополнительные риски дестабилизации извне народного хозяйства Республики Беларусь. По нашему мнению, разработать действенные механизмы минимизации этих рисков невозможно без выяснения природы этого нового явления в экономике XXI века.

Объект и методы исследования. Вместе с тем до настоящего времени теоретическо-методологические основы ложной аргументации в экономическом дискурсе разработаны недостаточно, в том числе: не определены некоторые исходные понятия; не раскрыты инструменты, при помощи которых обеспечивается подмена оснований в экономическом дискурсе, создающая возможность для успешного тиражирования недостоверного и/или заведомо ложного интеллектуального продукта в экономической науке; не показаны механизмы возможного влияния от успешного применения этих инструментов на народное хозяйство.

Таким образом, целью данной статьи является установление теоретическо-методологических основ подмены оснований в современном экономическом дискурсе, а также выявление причин и последствий этого процесса для экономической теории и практики. Поставленная цель предполагает решение следующих задач: раскрыть понятие современного экономического дискурса; описать особенности современной экономической науки как пространства экономического дискурса; осуществить системный анализ и оценку наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь.

Экспериментальная часть. Сегодня в зарубежной и отечественной экономической науке считается, что в процессе постижения объективных законов хозяйственной

жизнедеятельности коренным гносеологическим вопросом является выбор методологических основ исследования, зависящий из достигнутого уровня социально-экономического и технологического развития общества, а также от социально-классовой принадлежности исследователя. Бесспорно, что личностные характеристики ученых-экономистов во многом обуславливают некую заданность инструментов и результатов проводимых ими исследований, которые, в свою очередь, выступают откликом на своеобразный социальный заказ, даже если последний никак институционально не оформлен. Это объясняет то, что на основании одних и тех же эмпирических данных экономисты делали и продолжают делать различные, а иногда и диаметрально противоположные выводы. Вспомним, к примеру, работы П. Струве и киевскую школу маржиналистов, труды К. Маркса и К. Каутского.

Вместе с тем последние исследования зарубежных и отечественных ученых показывают, что в современном мире все большее распространение получают экономические исследования, которые заведомо ориентированы на создание интеллектуального продукта, направленного не на постижение экономических законов и закономерностей, а на искажение мироощущения больших масс людей, навязывание им ложных мотивов и целей. Сложившуюся ситуацию французский социолог, работавший в духе философии постмодернизма, Ж. Бодрийяр назвал «эрой симулякров», «трансэкономикой», «трансполитикой» (см. также Ч. Кирвель – «эпоха вселенского обмана»). Согласно Ж. Бодрийяру, в современном информационном обществе «избыток знаний безразлично рассеивается по поверхности во всех направлениях, при этом происходит лишь замена одного слова другим» [1, с.21].

На фоне такого методологического плюрализма в экономической науке все чаще появляются работы, авторы которых заведомо подменяют методологические, эмпирические основания в своих исследованиях с целью получения результатов, соответствующих их личным или узкогрупповым интересам. Ярким примером последнего являются работы М. Бруно, выполненные по заказу Дж. Перкинса, для завышения ожидаемых темпов прироста ВВП в развивающихся странах в случае получения последними кредитов от США и Всемирного банка реконструкции и развития (см. Дж. Перкинс «Исповедь экономического убийцы»).

В своем докладе на V Всебелорусском народном собрании Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко подчеркнул: «Сегодняшняя обстановка в мире характеризуется

обострением борьбы государств за лидирующие позиции и контроль над рынками сырьевых ресурсов. Стремление геополитических центров силы к расширению зон своего стратегического влияния привело к ущемлению и блокированию интересов других государств, провоцированию напряженности и способствовало усилению межгосударственных противоречий» [2].

Все это не может не сказаться и на экономической науке. Белорусские авторы в последнее время много пишут о проблеме самоидентификации отечественной экономической науки. Так, например, С.Ю. Солодовников отмечает, что «сегодня как никогда актуальна проблема самоидентификации белорусской экономической науки, выработка ее идеологической базы» [3, с.56].

Названный автор также категорически заявляет, что в современной экономической науке наблюдается парадоксальная ситуация, «когда представители различных экономических специальностей и школ, на основании проводимого ими мониторинга национальных экономик зачастую получают прямо противоположные выводы» [4, с.14].

Сложности добавляет и то, что все современные процессы протекают на фоне мирового системного кризиса, отражающего нестабильность и изменчивость современной цивилизации в целом. По справедливому замечанию В.Н. Шимова «нелинейная динамика многих глобальных процессов экономического и политического характера, функционирование мировых рынков капиталов и энергоносителей, мировой банковской системы, товаров и услуг обуславливают необходимость более внимательного изучения сценариев развития геополитических интеграционных процессов и рисков. При этом необходима рациональная оценка национальной экономики, построение долговременной экономической стратегии страны с учетом трендов мировой хозяйственной системы» [5].

Говоря о путях преодоления кризиса экономической мысли П.С. Лемещенко и И.А. Лаврухина ставят на первое место ее «парадигмальное обновление» [6, с.34], что невозможно без целостной системы понятий. А эта система не может быть сформулирована без экономического дискурса. Такой подход во много коррелирует с известным высказыванием Н.Н. Моисеева: «Возможность создания единого языка, единой системы методов, единого инструментария, которые могли бы быть использованы в исследованиях явлений разной природы, основывается на признании единства материального мира и, следовательно, единства

наших знаний, на принципе познаваемости процессов, протекающих в живой и неживой природе, а также человеческом обществе» [7, с.7]. По вышеназванным ученым, несмотря на появившийся в последние годы определенный прогресс в развитии белорусской экономической мысли, «это не предотвратило снижения общетеоретического уровня национальной экономической науки. И проявилось в предметно-методологической неопределенности, нарушении алгоритма исследования, размытости выводов, а также в преобладающем использовании интуитивно-описательного метода» [6, с.35].

Таким образом, под экономическим дискурсом следует понимать логически выстроенную систему рассуждений и доводов, основанную на общенаучных, социально-философских, исторических и политологических парадигмальных установках (последние в своей системной совокупности выступают методологией для политической экономии и экономической теории), которые позволяют в процессе научного обсуждения отсекал псевдонаучные, внеисторические, догматические рассуждения и, оставаясь в предметном поле экономической науки, не допускать снижения общетеоретического уровня науки и повышать ее прагматическое и апологетическое значение.

Правильно организованный экономический дискурс позволит снизить существующую сегодня в белорусской экономической науке предметно-методологическую неопределенность, избежать нарушений алгоритма исследования и размытости выводов, а также уйти от все более преобладающего в последнее время интуитивно-описательного метода.

Экономический дискурс представляется нам открытой динамической системой поскольку, во-первых, в ней постоянно идет процесс обмена информацией между субъектами экономической деятельности; во-вторых, в современных условиях глобализации постоянно меняются сущность и содержание экономических понятий и отношений, что ведет к нелинейности как самого процесса, так и результата; в-третьих, постоянно увеличивающееся информационно-концептуальное пространство экономики выводит систему экономического дискурса из устойчивого равновесия [8].

Исходя из нашего понимания экономического дискурса логически вытекают критерии, по которым следует оценивать особенности современной экономической науки как пространства экономического дискурса.

В качестве этих критериев следует рассматривать: 1) степень и последовательность соблюдения в экономической теории и в частных экономических науках общенаучных методов; 2) степень и последовательность соблюдения в экономических науках исторического подхода, дополненного обязательным практическим подтверждением выдвигаемых положений и рекомендаций; 3) степень и последовательность соблюдения в экономической теории вообще и в политэкономии в частности социально-философских и политологических парадигмальных установок, в основу которых положена позитивная государственная идеология; 4) степень догматизма и идеализации (долженствования) в экономической теории и частных экономических науках исходных положений, выводов и рекомендаций; 5) количество фактически существующих национальных научных школ и направлений; 6) уровень самостоятельности отечественной экономической науки или, наоборот, степень ее зарубежной ангажированности и, соответственно, компрадорского характера теоретических выводов и практических рекомендаций. Некоторые из предложенных критериев могут быть оценены только качественно, другие количественно, а третьи требуют как количественной, так и качественной оценок.

Рассмотрим подробнее:

1. Степень и последовательность соблюдения в экономической теории и частных экономических науках (впрочем, как и в любых диссертациях) общенаучных методов в настоящее время достаточно полно отрегулирована Высшей аттестационной комиссией в контексте предъявляемых требований к кандидатским и докторским диссертациям.

Так в п. 12 Инструкции о порядке оформления квалификационной научной работы (диссертации) на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук, автореферата и публикаций по теме диссертации, утвержденной постановлением Президиума Государственного высшего аттестационного комитета Республики Беларусь от 24.12.1997 № 178 (в редакции постановления Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 28 февраля 2014 г. №3) указано, что «в основной части диссертации приводится аналитический обзор литературы по теме исследования, описание использованных методов, оборудования и материалов, а также сущность и основные результаты теоретических и (или) экспериментальных исследований».

Далее в п. 14 поясняется, что должен включать в себя этот аналитический обзор: «14. Аналитический обзор литературы по теме исследования включает анализ результатов исследований, представленных в отечественных и иностранных источниках научной информации, который заканчивается развернутым обоснованием выбора направления исследований и изложением общей концепции работы. В аналитическом обзоре литературы соискатель ученой степени приводит очерк основных этапов развития научных представлений по рассматриваемой проблеме, включая сопоставительный анализ методологических (методических) подходов и уровня развития исследований в соответствующей области знаний в республике и за рубежом. Не допускается подмена аналитической оценки содержания научных исследований в конкретной области перечислением выполняющих их исследователей. На основе анализа работ, выполненных ранее другими исследователями (отечественными и иностранными), соискатель ученой степени выявляет вопросы, которые остались неразрешенными, и определяет предмет и задачи своего исследования в рамках выбранной темы диссертации, указав их место в разработке данной проблематики». В п. 16 той же Инструкции находим: «16. При написании диссертации соискатель ученой степени делает ссылки на источники (в том числе на диссертации и собственные публикации), из которых он заимствует материалы или отдельные результаты. Не допускается пересказ текста других авторов без ссылок на них, а также его цитирование без использования кавычек».

Вместе с тем следует отметить, что такого рода регламентация того, что и как надо цитировать в научных (диссертационных) работах появился в нормативных документах ВАК относительно недавно, а до этого (в том числе и в СССР) обходились без этого. Почему? По всей видимости, величайшая в XX веке геополитическая катастрофа – распад СССР – кроме всего прочего негативно сказалась и на научных традициях. То, что казалось само собой разумеющимся в 70-е–80-е гг. прошлого века, например, обязательно дословное и заковыченное цитирование используемых источников, неожиданно стало для недобросовестной части научного сообщества необязательным. Не обошло это негативное явление и экономический дискурс.

По существу несоблюдение или лишь частично, эпизодическое или от случая к случаю соблюдение в экономической теории и частных экономических науках общенаучных методов нет необходимости оценивать количественно. Здесь все очевидно, если не соблюдаются

общенаучные методы, то это не научное исследование. В лучшем случае это можно назвать публицистикой.

2. Со вторым критерием (степенью и последовательностью соблюдения в экономических науках исторического подхода, дополненного обязательным практическим подтверждением выдвигаемых положений и рекомендаций) дело обстоит сложнее. Поскольку сами по себе интерпретации тех или иных исторических событий всегда обусловлены как личностью исследователя (включая то, к какому классу он принадлежит), так и господствующей в обществе идеологией, особенностью сегодняшних проблем (через которые события давно минувших дней могут восприниматься по-разному) и т.д., С.Ю. Солодовников в контексте продолжающейся дискуссии о феноменологической природе рыночных отношений так писал о роли в них человеческого фактора: «неправомерно сводить все дискуссии о природе рыночных отношений лишь к поиску научной истины. Ученые-экономисты тоже люди. Они родились и воспитывались в определенной социально-культурной среде, обладают мотивацией, различными потребностями и интересами, наконец, их исследования финансируются из различных источников (а у субъектов, которые их контролируют, есть вполне реальные экономические потребности и интересы) и т.д. Таким образом, по нашему мнению, научное сообщество фаталистически обречено не только на постоянный поиск объективных закономерностей развития общества и его экономической системы, но и на выделение «ложных» концепций и преднамеренных концептуальных упрощений, обслуживающих глобальные экономические интересы вполне конкретных государств, классов, социально-экономических групп и индивидов» [9].

Из приведенной цитаты видна зависимость степени и последовательности соблюдения в экономических науках исторического подхода от самостоятельности отечественной экономической науки. Чем меньше самостоятельность суждений ее представителей, тем менее последовательно будет применяться исторический подход и тем более идеализированные, оторванные от реалий хозяйственной жизни будут их выводы. Естественное, что этот вывод нельзя абсолютизировать, но принимать во внимание такую зависимость необходимо. Кроме того необходимо учитывать, что отказ от обязательного практического подтверждения полученных в результате экономического исследования вывода могут быть результатом

несоблюдения общенаучных методов по причине недостаточной квалификации исследователя (сегодня в Республике Беларусь этим грешат многие так называемые «независимые» эксперты) или его научной недобросовестности.

3. Необходимость безусловного и последовательного соблюдения в любом обществоведческом исследовании социально-философских и политологических парадигмальных установок сегодня является общепризнанным. Еще Н.Н. Моисеев писал о том, чего требует развитие знаний, единство их дифференциации и синтеза: «Гносеологический анализ достижений науки, способный выявить основы синтеза естественнонаучного знания, т.е. систему понятий, позволяющих увидеть в наших представлениях о мире целостную картину, представить себе, конечно схематично, все бесконечное разнообразие явлений в их единстве и взаимосвязи, — одно их важнейших требований развития человеческой культуры» [7, с.8]. Названный автор также подчеркивал: «Это требование всегда было сверхзадачей науки, если иметь в виду науку, стремящуюся вскрыть и объединить всю ту диалектическую противоположность наших представлений, с которой мы встречаемся на каждом шагу, и наметить возможные пути развития и совершенствования наших представлений» [7, с.8].

Вместе с тем необходимость для получения социально-востребованного и практически значимого результата опираться в экономической теории на социально-философские и политологические парадигмальные установки, в основу которых положена позитивная государственная идеология, по-прежнему не является общепризнанным положением. Однако современной философией убедительно доказано, что в зависимости от того, как ученые представляют себе систему общества и такой важный его компонент как экономическую систему общества, зависят рассматриваемые и реализуемые возможности общественной эволюции.

Очевидно, что чем выше степень и чем последовательнее соблюдаются в экономической теории вообще и в политэкономии в частности социально-философские и политологические парадигмальные установки, тем выше уровень научности, порождаемого на этой основе экономического дискурса.

4. Степень догматизма и идеализации (долженствования) в экономической теории и частных экономических науках исходных положений, выводов и рекомендаций. С.А. Лебедев справедливо заметил: «Поскольку задачей научных теорий является максимально полное объяснение имеющихся эмпирических фактов определенной предметной области, а также предсказание новых, постольку это является существенным ограничением конструктивной свободы мышления при создании любых теорий. Таким образом, эффективная эмпирическая интерпретация всегда, так или иначе, предполагается при создании любой теории. Однако существование такой интерпретации является только необходимым условием оценки самостоятельности научной теории, но отнюдь не достаточным и уж тем более не может служить критерием ее истинности» [10, с.74]. Другим важнейшим ограничением конструктивной свободы мышления при создании экономических теорий является научно корректное обоснование исходных положений, выводов и рекомендаций. В качестве методологической основы для выработки исходных положений политической экономии выступают социальная философия, теория познания, социология и этика. В свою очередь политическая экономия вырабатывает методологическую базу, в том числе помогает формулировать исходные понятия, выводы и рекомендации, а также ограничивает пределы интерпретации экономических текстов в частных экономических науках. Если это не соблюдается или соблюдается лишь частично, то экономические науки мутируют в псевдонаучные интеллектуальные конструкции, основанные на субъективно и произвольно выбранных аксиомах и долженствованиях, приводящих к догматизму в науке и идеализации ее выводов и рекомендаций.

5. Количество фактически существующих национальных научных школ и направлений. Чем больше существует национальных школ и направлений, тем выше питательная среда для науки. При этом следует отметить, что в науке в целом и в экономической науке в частности научной школой считается три поколения ученых. Естественное, что понятие научной школы должно меняться в зависимости от того, в какой период мы ее рассматриваем: очевидно, что критерии для определения научной школы 17 в. неприменимы для современной научной школы.

На сегодняшний день одним из наиболее релевантных критериев определения научной школы может выступать индекс Хирша по РИНЦ. Правда, следует оговориться, что данный показатель действителен лишь начиная с 2006 г., когда, собственно говоря, и была создана эта информационная система оценки публикационной активности и цитируемости российских авторов, организаций, журналов, в которой аккумулируется и обрабатывается полная библиографическая информация о журнальных статьях, аннотации и пристатейные списки цитируемой в статьях литературы. Такая база позволяет проводить эффективный масштабный поиск библиографии по интересующей его теме или предмету, а именно находить как публикации, цитируемые в отдельно взятой статье, так и публикации, цитирующие эту статью, а также обеспечивает оперативное получение необходимых наукометрических показателей.

Кроме того, в РИНЦ включаются сведения об авторах публикаций и организациях, в которых они работают. Этот механизм дает возможность интегрировать публикационные и цитатные показатели: от научного сотрудника-автора, структурного подразделения и учреждения, где работает круг авторов, до министерств и ведомств или целых административно-географических регионов. В результате чего обеспечивается объективная оценка научной деятельности.

К достоинствам индекса Хирша относят то, что он будет одинаково низким как для автора одной сверхпопулярной статьи, так и для автора множества работ, процитированных не более одного раза. Этот показатель будет высоким лишь для тех, у кого достаточно публикаций, и, по крайней мере, многие из них достаточно востребованы, т. е. часто цитируются другими исследователями.

Индекс Хирша по РИНЦ, конечно же, не является панацеей от всех бед, но он позволяет показать, во-первых, то, что все три поколения публикуются, во-вторых, ссылаются ли ученики на своих же учителей или нет. Любая научная школа предполагает преемственность поколений, соответственно, авторы одной школы должны ссылаться на работы своих предшественников. Если ссылок нет, то стоит задуматься, а существует ли вообще эта научная школа или же она носит имитационный характер.

При этом следует учесть, что в нашей стране данный показатель используется лишь 11 лет, однако по мере того, как он будет развиваться, он все в большей степени будет свидетельствовать о наличии либо отсутствии научной школы.

6. Уровень самостоятельности отечественной экономической науки или, наоборот, степень ее зарубежной ангажированности и, соответственно, компрадорского характера теоретических выводов и практических рекомендаций. У. Эко писал: «Текст – это ленивый механизм, который требует, чтобы читатель выполнил часть работы за него. Иными словами, текст есть приспособление, созданное, чтобы спровоцировать как можно большее количество толкований» [11, с.57]. Само по себе такое субъективное восприятие экономического текста оказывает непосредственное влияние на то, что исследователь-экономист находит в тексте. При этом экономист может искренне полагать, что он абсолютно свободен в формировании своего мнения. На самом же деле, его мнение определено множеством факторов, начиная от того, к какому он классу принадлежит и, заканчивая тем, каких идеологических и экономических воззрений придерживались его учителя.

Возникают ситуации, когда отечественная экономическая наука финансируется преимущественно за счет зарубежных грантов (например, Академия наук Украины в свое время более чем на 60 % , а по некоторым институтам и на 80 %, финансировалась за счет зарубежных грантов). В результате такого положения дел ученые начинают выражать интересы заказчика, в противном случае у них не примут работу. Они публикуются, публично выступают, выражая интересы заказчика, тем самым они перестают быть независимыми. Искажается их восприятие действительности. Как следствие, два уровня ущерба: во-первых, ученые, финансируемые из-за рубежа, начинают предоставлять выводы, интересные донорам; во-вторых, ученый перестает работать на потребности своей науки и наблюдается так называемая внутренняя миграция науки (когда ученый остается в научном сообществе своей страны, но уже не представляет ее интересы).

Ситуация может быть и еще проще, так, например, экономист не овладел необходимыми компетенциями и поэтому использует готовые штампы и концепты из работ других. Чтобы его не обвинили в плагиате, он переводит эти части текстов с иностранных языков. При этом,

поскольку эти суждения вырваны из контекста, то они, скорее всего, окажутся неверными в целом, а применительно к Республике Беларусь в принципе, поскольку у каждой страны своя историческая судьба, своя уникальная экономическая система, свои проблемы и свои цели. У.Эко категорически заявляет по этому поводу: «Использовать чужой текст для собственных фантазий не возбраняется, мы все время от времени этим занимаемся, однако дело это сугубо частное, и выносить его результаты на публику не следует. Такое восприятие текста означает, что мы принимаем его за собственные дневниковые записи» [11, с.70-71].

Перед тем как перейти к системному анализу и оценке наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь, оговоримся, что нами ставится задача провести системный анализ и оценка наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь, а не в экономическом дискурсе в целом. Такое положение дел обусловлено:

во-первых, тем, что исходя из цели нашего исследования нет гносеологической необходимости выделять и системно анализировать все существующие сегодня публикации по экономической проблематике в нашей стране, хотя все они в той или иной мере могут быть отнесены к экономическому дискурсу;

во-вторых, поскольку экономические тексты являются списками открытыми, т.е. незаконченными и постоянно дополняющимися за счет не прекращающегося появления все новых и новых экономических и псевдо экономических текстов;

в-третьих, как верно заметил У. Эко: «определение через форму характерно для зрелой культуры, которая познала мир и преуспела в его исследовании и описании. Тогда как описание через список присуще примитивным культурам, которые пока не определились с видением мира и пытаются исчислить максимально возможное количество его свойств, не усматривая меж ними иерархической зависимости» [11, с.251]. Если мы соглашаемся с этим тезисом, а мы с ним безусловно согласны, то исходя из того, что после веков своего развития экономическая наука представляет собой зрелый социо-культурный феномен, то для системного анализа, сформировавшегося в рамках этой науки экономического дискурса, надо раскрывать его сущность, а не тщетно пытаться перечислить (описать) все экономические тексты в Республике Беларусь.

Поэтому в рамках данной статьи нами будут рассмотрены только те примеры, которые наиболее ярко отражают, подтверждают и иллюстрируют наличие подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь. При этом нами оставляется за собой право, следуя за логикой изложения результатов проведенного исследования, иногда выходить за рамки нами же продекларированных ограничений, разумеется, избегая при этом «раблезианской страсти к перечислению» [11, с.201].

Для системного анализа и оценки наличия ложной аргументации в экономическом дискурсе необходимо оговорить наличие каких признаков в указанном дискурсе позволяет сделать научно-обоснованное заключение о присутствии так называемой подмены оснований. При выделении этих признаков будем исходить из уже выделенных нами ранее критериев, по которым следует оценивать особенности современной экономической науки как пространства экономического дискурса (см.выше).

В качестве основных признаков ложной аргументации в экономическом дискурсе рассмотрим такие ситуации, когда:

1) преднамеренно или системно не соблюдались общенаучные подходы. Здесь важно подчеркнуть системность данных нарушений, поскольку в ряде случаев такого рода методологические ошибки могут наблюдаться и наблюдаются, во-первых, как проявление «болезни роста» у начинающих исследователей, которые по мере их научного становления благополучно преодолеваются и, во-вторых, у зрелых ученых в момент изменения исследовательских социальных парадигмальных установок, обусловленных революционными изменениями в господствующих хозяйственных укладах, прорывными научными открытиями в смежных науках и т.д.;

2) происходит отказ от обязательного эмпирического подтверждения полученных учеными-экономистами результатов. В данном случае нельзя уходить и в другую крайность, а именно подменять системное научное осмысление экономических законов поверхностным описанием и анализом отдельных явлений и процессов. Например, попытками делать обобщения по общенациональным хозяйственным проблемам только на основании динамики соотношения белорусского рубля и североамериканского доллара;

3) произвольно, научно необоснованно использовалась классификации или типологизация исследуемого объекта, когда теоретико-методологическое обоснование такого выбора подменяется идеализацией объекта исследования, зачастую демагогически обоснованного только правом ученого на свою особую точку зрения. Против того, что у каждого ученого может и часто должна быть своя точка зрения, никто не спорит. Вместе с тем «свобода» мысли ученого не означает отказа от необходимости научными методами доказывать правильность этой мысли, а если это не удается, то и необходимости ее скорректировать.

Если системный анализ и оценка экономического дискурса покажет наличие в нем всех вышеперечисленных признаков, то это будет означать, что в нем присутствует система отстаивания той или иной авторской позиции с использованием приема подмены оснований.

Наиболее простой и яркий случай подмены оснований в экономическом дискурсе можно наблюдать на примере использования термина «социальное предпринимательство». Социальное предпринимательство – общественно-экономический феномен, который в последнее время, пожалуй, на слуху у каждого. При этом в каждой стране под этим термином подразумевают далеко не эквивалентные понятия, зачастую подменяя этот термин иными, например, корпоративной социальной ответственностью. Несмотря на «молодость» данного феномена применительно к странам постсоветского пространства, сам термин используется в мировой экономической и бизнес среде с 18 века. В оборот его ввёл французский экономист Р. Кантильона. Наиболее известные работы в этом направлении принадлежат Ж.-Б.Сэю, Й. Шумпетеру, П.Друкеру.

Так, например, Ж.-Б. Сэй говорил об экономической эффективности предпринимателя, переводящего экономические ресурсы из сферы низкой производительности в сферу высокой [12]. В свою очередь Й. Шумпетер в своей книге «Теория экономического развития», написанной еще в 1911 г., утверждал, что главная функция предпринимателя состоит в том, чтобы быть инноватором, осуществлять нововведения и тем самым быть проводником экономического развития. «Без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития» [13]. По мнению же П. Друкера, «предприниматель всегда ищет изменений, реагирует на них и использует их как возможность» [14].

Среди основных признаков социального предпринимательства принято выделять *социальное воздействие, самоокупаемость, финансовую устойчивость и предпринимательский подход*. При этом во главу угла ставится тот социальный эффект, которое данное предприятие сможет принести для местного сообщества. Социальное предпринимательство – это деятельность, главной задачей которой является решение социальных проблем. Социальный предприниматель несёт с собой в общество инновации.

Что же представляет собой корпоративная социальная ответственность? Ким Альтер из Virtue Ventures (консалтинговая фирма, специализирующаяся на вопросах управления социальным предприятием) определяет социально-ответственный бизнес как прибыльные компании, преследующие своей деятельностью двойную цель – получение прибыли для своих акционеров и содействие более широкой социальной пользе [15]. Для социально-ответственного бизнеса свойствен частичный отказ от прибыли в пользу общества. То же характерно для социального предприятия.

Социальная ответственность бизнеса – важная тема, которую старается подчеркнуть, пожалуй, каждая большая корпорация. Над этим работают целые штаты специалистов по связям с общественностью. Однако основной мотивацией в деятельности организации всё равно остаётся прибыль. Даже, если организация тратит довольно внушительную часть своей прибыли на благотворительность, всё равно первостепенной задачей остаётся получение прибыли.

Таким образом, различия между некоммерческим сектором, коммерческим сектором, социально-ответственным бизнесом и социальным предпринимательством можно обозначить, основываясь на целях, отчётности и распределении прибыли. У социального предприятия и НКО целью является выполнение миссии, прибыль реинвестируется в реализацию социальной миссии, т.е. решение социально-значимой проблемы. Отчётность осуществляется перед партнёрами и заинтересованными лицами.

В противоположность этому для традиционного коммерческого предприятия и социально-ответственного бизнеса главной целью является получение прибыли. Прибыль распределяется между участниками, а отчётность осуществляется перед акционерами.

Социальное предпринимательство сочетает в себе социальную направленность деятельности и предпринимательский подход, то есть находится как бы на стыке предпринимательства и благотворительности. Социальное предпринимательство – это бизнес-решение социальной проблемы. Социальная проблема, которую пытается своей деятельностью решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса. Нет проблемы – нет социального предпринимателя (а есть просто бизнес с элементами КСО или социальный проект без предпринимательского подхода). Социальное предпринимательство – это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги – не цель, но средство достижения этих социальных целей, позволяющее предпринимателю оставаться устойчивым и не зависимым от постоянных донорских вливаний.

Заключение. На основании вышеизложенного, таким образом, становится очевидным наличие подмены оснований при определении термина «социальное предпринимательство» в Республике Беларусь.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что впервые экономический дискурс определен как универсальная категория. Выявлены признаки, которые легли в основу выделения его как категории. На основании исследования методологического состояния экономической науки, опирающегося в основном на мнения самих ученых-экономистов, удалось не только установить феноменологическую природу экономического дискурса, но и раскрыть его основные характеристики, среди которых: общенаучность, идеологическая направленность, открытость, нелинейность, неустойчивость.

Экономический дискурс – это сложное коммуникативное явление, обусловленное прежде всего социально-культурным контекстом; это дискурс, имеющий свои собственные цели, которые определяются типом социальной активности индивида; он всегда адресатен, поскольку имеет свою цель воздействия, и, как следствие, находится в постоянной борьбе с другими институциональными дискурсами.

На основании проведенного исследования и нашего понимания экономического дискурса были определены и содержательно охарактеризованы критерии, которые позволяют оценивать состояние современного экономического дискурса.

Библиографический список

1. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж.Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство ²КДУ²», 2014. – 260 с.
2. Доклад Президента Беларуси на пятом Всебелорусском народном собрании. 22 июня 2016 года / Электронный ресурс. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/uchastie-v-pjatom-vsebelorusskom-narodnom-sobranii-13867/. – Дата доступа: 08.07.2016.
3. Солодовников, С.Ю. Культ Карго, Или новый объект экономической науки / С.Ю. Солодовников // Белорусская думка. – 2016. – № 1. – С. 56–62.
4. Солодовников, С.Ю. Цивилизация, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: феноменологическая природа и взаимообусловленность / С.Ю. Солодовников // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. – Серия 5: эканоміка, сацыялогія, біялогія. – 2011. – № 2. – С. 10–25.
5. Шимов, В.Н. Экономика Беларуси: современное состояние и вектор перспективного развития / В.Н. Шимов // Социология. – 2014. – № 3. – С. 7–16.
6. Лемещенко, П.С., Лаврухина, И.А. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации / П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина // Вестник Ивановского государственного университета. – Серия «Экономика», Вып. 1(19), 2013. – С. 34–40.
7. Моисеев, Н.Н. Человек, среда, общество: Проблемы формализованного описания / Н.Н. Моисеев. – М.: Издательство «Наука», 1982. – 240 с.
8. Тарасова, Е.В. Современный экономический дискурс в понятиях и терминах синергетики / Е.В. Тарасова // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту "Нар. укр. акад.". – Х., 2014. – Т. 20. – С. 325–334.
9. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. наука, 2009. – 303 с.
10. Лебедев, С.А. Основы парадигмы эпистемологии и философии науки / С.А. Лебедев // Вопросы философии, 2014. – № 1. – С.72–82.
11. Эко, У.Откровения молодого романиста / У. Эко. – М.: АСТ; CORPUS. – 320с.
12. Баталина, М., Московская, А., Тарадина, Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России*: Препринт WP1/2008/02. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 84 с.
13. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд., доп. и перераб. М.:

Институт новой экономики, 1997. – 864 с.

14. Зверева, Н.И. Создание успешного социального предприятия / Наталия Зверева. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 155 с.

15. Кротенко, А. Обзор «Социальное предпринимательство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/21/>. – Дата доступа: 23.10.2016.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА РФ

УДК 330.336.65

Дата публикации: 05.02.2017

Бикеева М.В. Механизмы реализации корпоративной социальной ответственности в Европейском Союзе

Mechanisms of realization of corporate social responsibility in the European Union

Бикеева Марина Викторовна

доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва,
г. Саранск

Bikeeva Marina Victorovna

Ph. D. in Economics, assistant professor of the Chair of Statistics, Econometrics and Information
Technologies in Management

National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk

Аннотация: Материалы исследования включены в цикл статей, посвященных распространению опыта стран Европейского Союза в области корпоративной социальной ответственности. В статье представлены наиболее эффективные механизмы реализации политики КСО. Результатом исследования является анализ специфики реализуемых социальных программ западными компаниями.

Abstract: The study materials are included in the series of articles devoted to the dissemination of knowledge in the field of corporate social responsibility of European Union countries. The article presents the most effective mechanisms for the implementation of the CSR policy. The result of this research is the analysis of specifics of social programmes implemented by Western companies.

Ключевые слова: Европейский Союз, корпоративная социальная ответственность, благотворительность, спонсорство, социальное инвестирование, социальный маркетинг,

корпоративное волонтерство.

Keywords: The European Union, corporate social responsibility, philanthropy, sponsorship, social investment, social marketing, corporate volunteering



Статья подготовлена при финансовой поддержке фонда

ERASMUS+: Programme – Jean Monnet Modules (проект № 575358-EPP-1-2016-1-RU-EPPJMO-MODULE «Policy for Corporate Social Responsibility: the EU experience»

В процессе эволюции рыночная система хозяйствования прошла путь от капитализма, приоритетной целью которого является максимизация прибыли, к социально-ориентированной экономике, в которой прибыль создается работником для обеспечения достойного уровня и качества жизни. В постиндустриальной экономике корпоративная социальная ответственность вышла за рамки ответственности перед работниками и превратилась в инструмент обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ корпорации и экономики в целом.

Страны Европейского Союза (ЕС) являются лидерами в использовании социально ответственной практики ведения бизнеса. Об этом свидетельствуют сформировавшиеся в них модели корпоративной социальной ответственности (КСО) [3, с. 34]. При этом каждая модель КСО отражает исторически сложившийся в той или иной стране ЕС общественно-экономический уклад, а также систему государственного регулирования и функционирующие гражданские институты [1, с. 20]. В этой связи изучение опыта Европейского Союза в реализации социально ответственной практики является интересным и актуальным.

Целью исследования является анализ механизмов реализации корпоративной социальной ответственности в Европейском Союзе.

Под механизмами реализации КСО понимаются способы, при помощи которых в странах ЕС достигается социально ответственная практика ведения бизнеса. Основными механизмами реализации социальных программ в ЕС являются (рисунок 1):

- благотворительная деятельность;
- спонсорство;
- социально ответственное инвестирование;
- социальный маркетинг;
- корпоративное волонтерство (делегирующие сотрудники компании) [8].

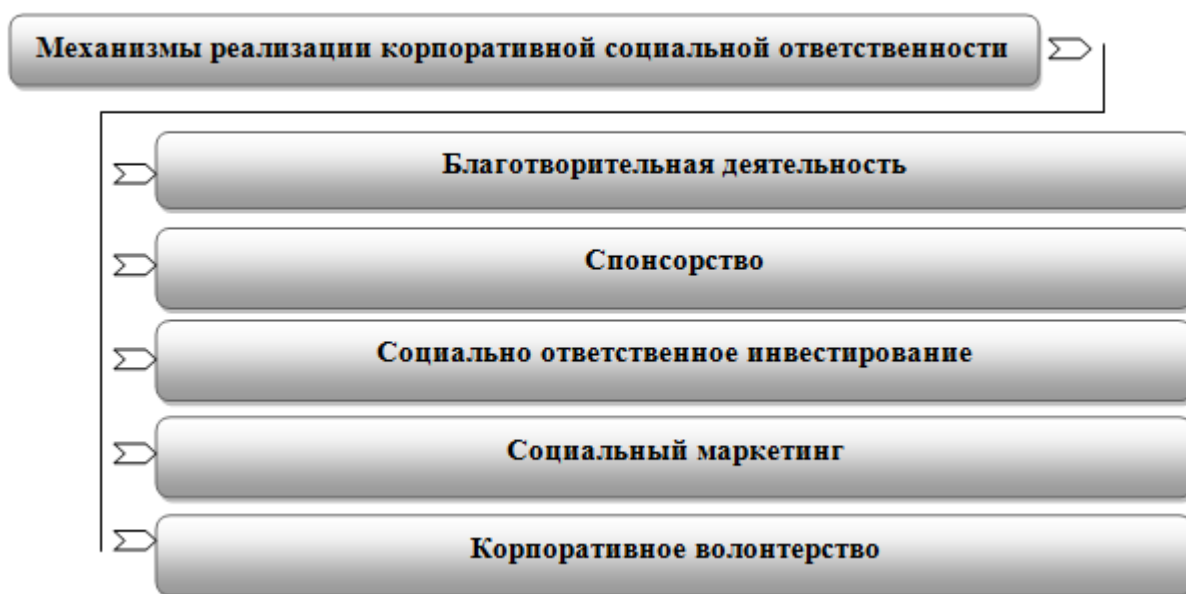


Рисунок 1. Механизмы реализации корпоративной социальной ответственности в Европейском Союзе

Исследования показали, что для стран ЕС характерно эффективное планирование благотворительной деятельности с определением её приоритетов. Характеристика благотворительной деятельности стран ЕС представлена на рисунке 2. При этом западные компании, занимаясь благотворительностью, преследуют не финансовую выгоду, а улучшение имиджа и деловой репутации. Кроме этого к приоритетам благотворительной деятельности можно отнести:

- укрепление позиции компании на рынке и повышение её инвестиционной привлекательности;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

- расширение круга потребителей и роста объема продаж;
- приверженность сотрудников компании;
- улучшение внутрифирменных взаимоотношений и т.п.

В соответствии с данными приоритетами западные корпорации перечисляют средства некоммерческим организациям или специализированным благотворительным фондам [7].

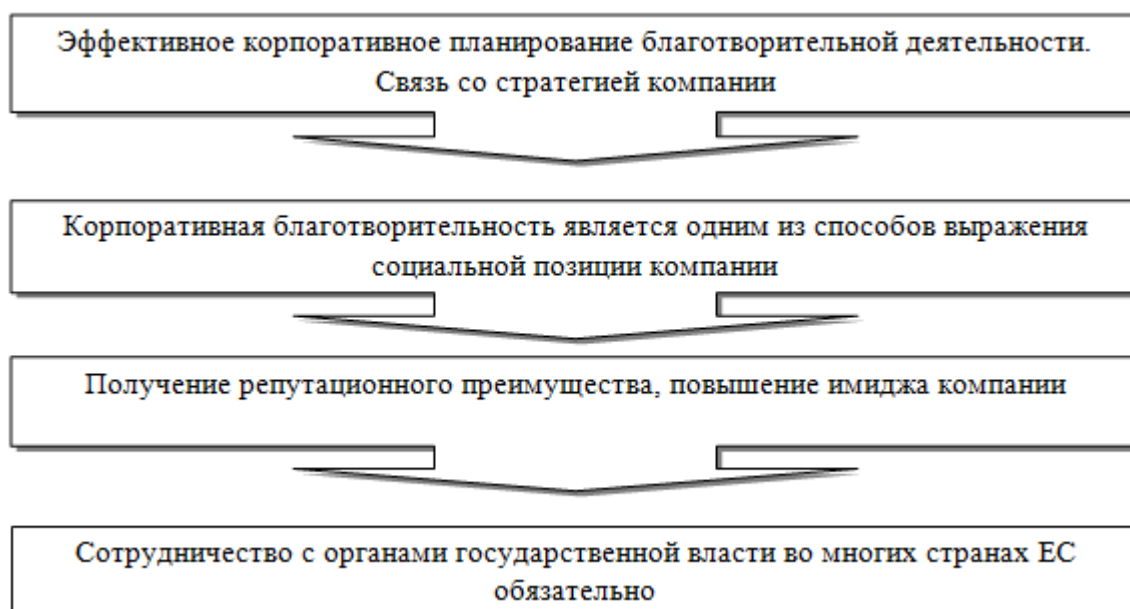


Рисунок 2. Характеристика благотворительной деятельности стран Европейского Союза

Интерес компаний стран ЕС к формированию стабильных отношений с обществом и властью постоянно растет. Руководители западных компаний осознают тот факт, что целенаправленная реализация принципов КСО вызывает положительный общественный резонанс, обеспечивая стабильное улучшение деловой репутации среди стейкхолдеров (потребителей, партнеров и инвесторов и др.). В этой связи необходимо обратить внимание еще на один эффективный механизм КСО – спонсорство. При этом спонсорская деятельность компании воспринимается корпоративной аудиторией как серьезное намерение лишь в том случае, когда она носит постоянный характер.

Социально ответственное инвестирование появилось в зарубежной практике в 1970-80-х гг. Основными участниками современного рынка социально ответственного инвестирования в

странах ЕС являются инвестиционные фонды, финансовые институты, представляющие инвесторам возможность осуществлять инвестиции в соответствии с их личными убеждениями и принципами относительно социально значимых вопросов [9]. Конец XX в. для ЕС характерен появлением этических фондов, специализированных информационно-аналитических агентств и некоммерческих организаций по развитию социально ответственного инвестирования и расширением спектра инструментов (банковские продукты, венчурные фонды и т.д.). Этические фонды не осуществляют вложения средств в компании, имеющие доходы от продажи оружия, табачной и алкогольной продукции, от деятельности в странах военных действий, а также использовавшие тяжелый детский труд. Инвестируются преимущественно компании, связанные со здравоохранением, образованием, производством товаров, улучшающих качество жизни. Критерии отбора (фильтры) для формирования социальных портфелей представлены в таблице 1 [6, с. 382].

Таблица 1

Критерии отбора для формирования социальных портфелей

Широко используемые фильтры	Обычно используемые фильтры	Специальные фильтры
Табак	Трудовые отношения	Вознаграждение управляющих
Экология	Защита животных	Аборты
Права человека	Участие в местных инвестиционных программах	Международные стандарты труда
Недискриминационная политика занятости	Благотворительная деятельность	
Азартные игры		
Алкоголь		
Оружие		

Следующим механизмом реализации КСО в странах ЕС является маркетинговая концепция, базирующаяся на обеспечении благосостояния не только отдельной компании, но и общества в целом [4, с. 48]. Нормы социального маркетинга лимитируют производственную

деятельность и ставят её в зависимость от ориентиров общественного развития и требований сохранения окружающей среды (рисунок 3).

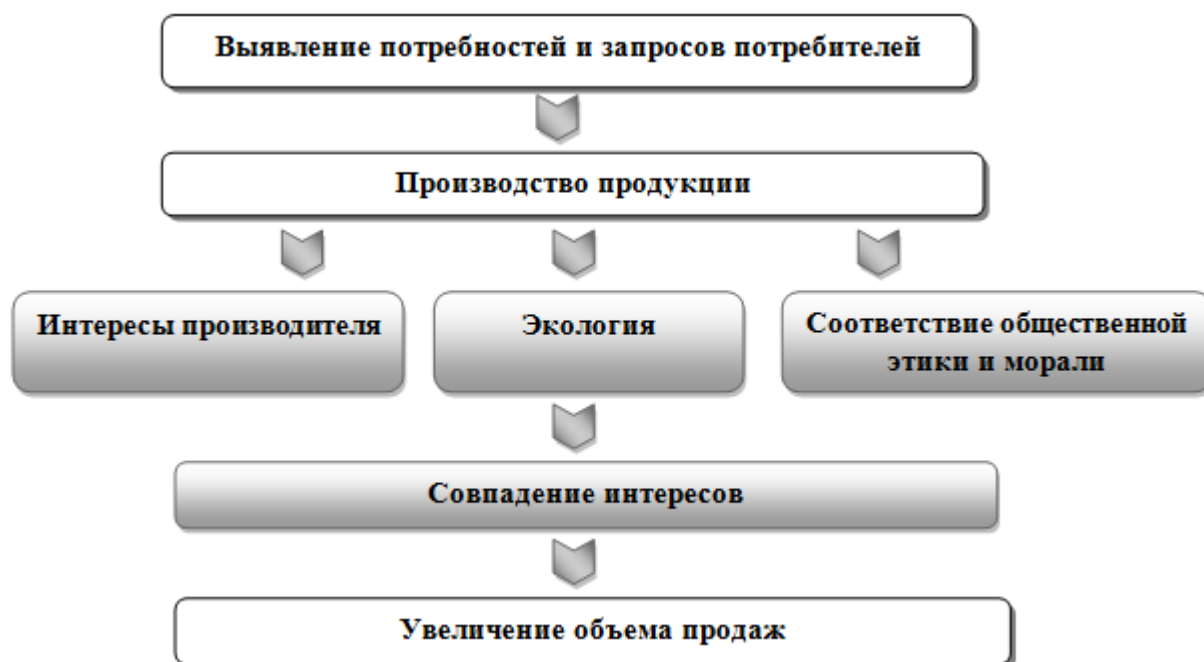


Рисунок 3. Схема концепции социального маркетинга

К настоящему времени в странах Европейского Союза получили развитие многообразные формы еще одного механизма реализации КСО – корпоративного волонтерства [5]. Во-первых, они могут выражаться в участии компаний в «днях волонтерства», проводящиеся на регулярной основе, когда сотрудники самостоятельно выбирают членство в той или иной некоммерческой организации. Во-вторых, более распространенным становится индивидуальная форма волонтерства, ориентированная на реализацию определенной волонтерской программы, связанной в основном со злободневными темами (помощь беженцам, забота о животных, экологический десант и т.п.) [2].

Таким образом, для реализации корпоративной социальной ответственности в странах Европейского Союза широко используются следующие механизмы: благотворительность,

спонсорство, социально ответственное инвестирование, социальный маркетинг и корпоративное волонтерство.

Библиографический список

1. Бикеева М.В. Социальная ответственность бизнеса: теория, методология, практика: монография / М.В. Бикеева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 138 с.
2. Бикеева М.В. Влияние хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды в Республике Мордовия / М.В. Бикеева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4. – С. 62-68
3. Корпоративная социальная ответственность: учебник / коллектив авторов; под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2016. – 320 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер 12-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 816 с. (Серия «Классический зарубежный учебник»).
5. Кузнецов А. Корпоративное волонтерство в странах ЕС // Международные процессы. – 2015. – Т.13. – № 43. – С. 99-107
6. Никитина Л.М. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Л.М. Никитина, Д.В. Борзаков. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 445 с.
7. Савина Т.Н. Благотворительность как стадия социального позиционирования бизнеса (возможности, проблемы, перспективы) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 27. – С. 58-66
8. Салимова Т., Ольховикова Н. Инструменты системной деятельности по улучшению в области социально ответственного поведения организации // Стандарты и качество. – 2012. – № 12. – С. 74-78
9. Трошин А.В., Морозова И.А. От благотворительности к социальному инвестированию: зарубежный опыт и российская действительность // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2012. – № 17. – С. 304-310

УДК 339.56

Дата публикации: 08.02.2017

Буценко И.Н., Махова М.А. Анализ внешней торговли Российской Федерации услугами

Analysis of the Russian Federation's foreign trade in services

Буценко И.Н., Махова М.А.

1. Институт экономики и управления «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», г. Симферополь

2. Институт экономики и управления «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», г. Симферополь

Butsenko I.N., Mahova M.A.

1. Institute of Economics and Management V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

2. Institute of Economics and Management V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

Аннотация: выделены и проанализированы основные тенденции состояния и развития внешней торговли Российской Федерации услугами. Особое внимание уделено специфике экспортно-импортных операций Российской Федерации в разрезе основных региональных объединений, стран-партнеров и видовой структуры.

Abstract: the main tendencies of development of the Russian Federation's foreign trade in services are determined and analyzed. The special attention is spared to the specific character of the Russian Federation's export-import operations in the context of main regional associations, countries-partners and specific structure

Ключевые слова: экспорт, импорт, сальдо внешней торговли, географическая структура, видовая структура

Keywords: exports, imports, balance of foreign trade, geographical structure, specific structure.

На современном этапе развития мировой экономики именно сфера услуг обеспечивает высокий уровень производительности экономики, играя важную роль на всех уровнях производственного процесса. Несмотря на некоторые положительные изменения в развитии отечественного сектора услуг, РФ имеет низкие позиции на мировом рынке, доля в мировом экспорте услуг по состоянию на 2015 г. составила 1,1 %, в мировом импорте – 1,9 %.

На протяжении последних трех лет экспорт услуг РФ имеет тенденцию к сокращению, так в 2014 г. уменьшился на 6,7 %, в 2015 г. – на 13,9 % до 51,8 млрд. долл. США. «На общее сокращение экспорта услуг оказали значительное влияние и экономические санкции, примененные за период 2014 — 2015 г. против России некоторыми из ее важнейших торговых партнеров. Во многом именно они стали катализатором негативных тенденций сформировавшихся в данном секторе» [2].

Значительное влияние на стоимостные объемы экспорта услуг РФ оказало снижение курса рубля. Цены в ряде секторов (поездки, транспортные услуги) номинированы преимущественно в рублях. В результате ослабление курса национальной валюты спровоцировало снижение цен экспорта услуг. Уменьшение стоимостных объемов экспорта услуг было столь существенным, что не могло быть компенсировано изменением спроса на услуги.

В географической структуре экспорта услуг РФ преобладают операции со странами дальнего зарубежья, доля которых в 2015 г. составила 83,7 %. За последние три года их удельный вес снизился на 1 процентный пункт (п.п.) (табл 1).

Таблица 1

Географическая структура экспорта и импорта услуг РФ, %

Группы стран	Экспорт			Импорт		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Страны СНГ, в т.ч.	15,3	15,4	16,3	8,5	6,7	6,6
страны ЕАЭС	6,6	6,8	8,2	2,8	3,1	3,3
прочие страны	7,7	7,7	7,4	4,5	2,6	2,4
услуги, не распределенные по отдельным странам	0,9	0,9	0,7	1,2	1,0	1,0

Страны дальнего зарубежья, в т.ч.	84,7	84,6	83,7	91,5	93,3	93,4
страны ЕС	39,8	41,3	38,0	44,2	46,5	46,1
страны АТЭС	12,3	12,5	13,3	12,1	12,4	12,7
прочие страны	21,5	19,4	21,0	21,9	21,2	21,4
услуги, не распределенные по отдельным странам	11,2	11,3	11,4	13,3	13,3	13,2

Источник: рассчитано на основании [3]

Уменьшение экспорта услуг в страны дальнего зарубежья в 2013-2015 гг. на 37,2 % до 43,3 млрд. долл. США обусловлено главным образом снижением экспорта в страны ЕС на 41,6 % до 19,7 млрд. долл. США. Доля стран ЕС в общем экспорте РФ уменьшилась на 1,8 п.п. до 38 %. Снижение внешнеторговой активности с основным торговым партнером РФ – странами ЕС произошло в 2014 г. на фоне осложнения политических и экономических стран и ввода взаимных санкций.

Снижение экспорта услуг РФ произошло практически по всем страны ЕС, за исключением Люксембурга, Румынии, Франции и Хорватии. Примерно в 3 раза сократился оборот с Швецией и Мальтой, 2,3 раза – с Чешской Республикой, 2 раза – с Венгрией и Литвой.

Аналогично в 2015 г. (по сравнению с 2013 г.) снизились объемы экспорта РФ в другие страны — инициаторы санкционных мер, которые входят в АТЭС: США – на 54,1 %, Канаду – на 69 %, Австралию – на 45,3 %.

Доля ЕАЭС в экспорте услуг РФ увеличилась в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 1,6 п.п. до 8,2%, что произошло в основном из-за роста экспорта услуг в Казахстан на 13,7%.

Экспорт услуг РФ в Украину, которая по итогам 2013 г. была основным торговым партнером среди стран СНГ, снизился на 27,4% до 1,9 млрд. долл. США в 2015 г. В результате доля Украины уменьшилась до 3,6 %.

Из крупных стран АТЭС доля Китая возросла на 0,7 п.п. до 3 % от общего объема экспорта услуг РФ, «хотя объем двустороннего оборота услуг с Китаем снизился на 7 %»[4].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

Объемы импорта РФ услуг за период 2011-2015 гг. сократились на 3,5 % до 88,4 млрд. долл. США, при этом в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – на 36,9 %. Одновременно мировой импорт, по данным ЮНКТАД [5], за последние пять лет увеличился на 10,3 %.

В географической структуре импорта услуг РФ преобладают операции со странами дальнего зарубежья, доля которых в 2015 г. составила 93,4 %. За последние три года их удельный вес увеличился на 1,9 п.п. за счет ЕС. Сохранение высокой доли ЕС в отечественном импорте услуг связано с существенной зависимостью РФ от импорта высокотехнологических услуг, основными поставщиками которых являются развитые страны Запада. Одновременно доля СНГ снизилась с 8,5 % до 6,6 %.

Основными поставщиками услуг в РФ остаются: Турция (доля страны в 2015 г. — 7,5 %), Германия (6,3 %), Великобритания (5,8 %), США (5,6 %), Кипр (5 %). На фоне обострения взаимных отношений между РФ и Украиной доля последней снизилась на 2,4 п.п. до 1,1%.

В видовой структуре экспорта услуг РФ лидирующие позиции сохраняют транспортные услуги (в 2015 г. на них приходилось 32 %), прочие деловые услуги (24 %), поездки (16 %) (табл. 2).

Таблица 2

Структура экспорта и импорта РФ по видам услуг, % [1]

Виды услуг	Экспорт			Импорт		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Транспорт	30	31	32	14	13	13
Прочие деловые услуги	26	25	24	18	19	21
Поездки	17	18	16	42	42	40
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные	6	7	8	5	6	6
Строительство	8	7	7	7	6	6
Другие услуги	7	6	7	2	3	3
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	3	3	3	—	—	—
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	3	2	2	—	—	—

Плата за пользование интеллектуальной собственностью	—	—	—	7	7	6
Финансовые услуги	—	—	—	3	2	2

Примечание: «—» — значение менее 1 %.

Доля других видов услуг (телекоммуникационных, компьютерных и информационных, строительных) не превышает 10 %. Доля наукоемких и высокотехнологичных услуг (юридических услуг, услуг в области научных исследований и разработок, услуг по аудиту и бухгалтерскому учету) не превышает 5% экспорта прочих деловых услуг РФ, что свидетельствует о недостаточном развитии данного сектора и низкой конкурентоспособности российских предприятий.

Значимой статьёй экспорта услуг РФ остаются поездки, однако за последние три года снизилась на 1 п.п. до 16 %. Экспорт услуг «поездки» осуществляется главным образом в страны дальнего зарубежья, однако за последние три года их доля снизилась на 10 п.п. до 54 %.

В импорте услуг РФ преобладают поездки, прочие деловые услуги и транспортные услуги. За период 2013-2015 гг. произошли изменения в структуре импорта услуг РФ, в частности выросла доля прочих деловых услуг с 18 % до 21 %, при этом снизился удельный вес поездок с 42 % до 40 %.

Сальдо внешней торговли России услугами имеет отрицательное значение, в 2015 г. оно составило -36,6 млрд. долл. США.

Перспективы участия России в международной торговле услугами нами определены на основе прогноза. На основе статистических данных об экспорте услуг России в течение 2005-2015 гг. построена полиномиальная линия тренда (рис. 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

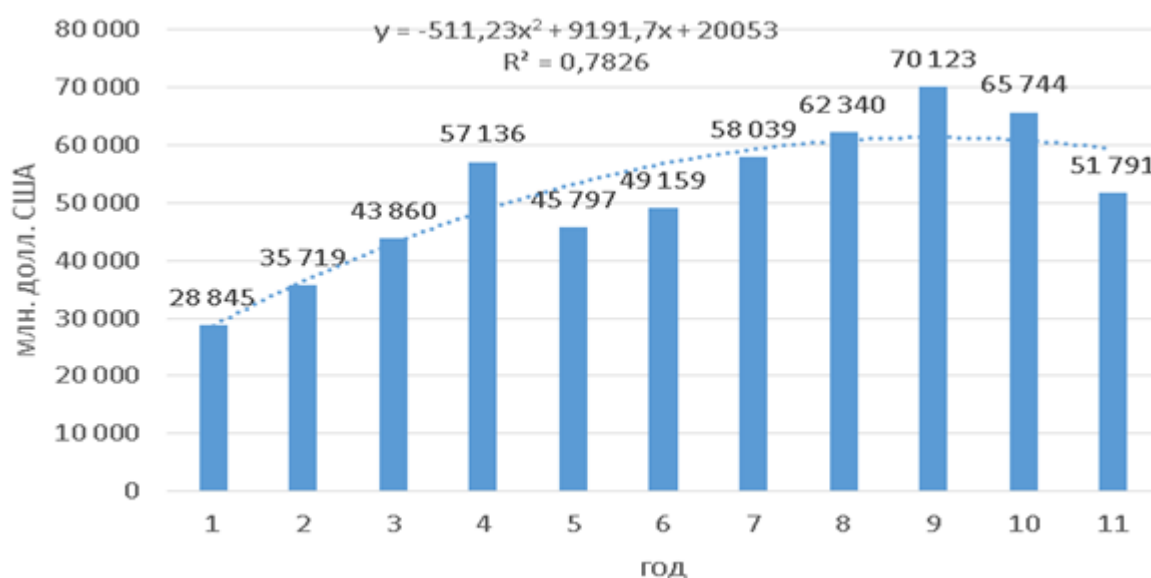


Рисунок 1 – Объемы экспорта услуг России в 2005-2015 гг. (млн. долл. США) и полиномиальная регрессия

Источник: построено с помощью Excel на основе [5]

На основании полученного уравнения нелинейной регрессии определим объемы экспорта услуг России на краткосрочную перспективу, что обусловлено неопределенностью внешнеторгового сотрудничества в ближайшие годы, в частности, сохранения санкций. В 2018-2019 гг. прогнозируется снижение экспорта услуг России до 42,9 млрд. долл. США (рис. 2).

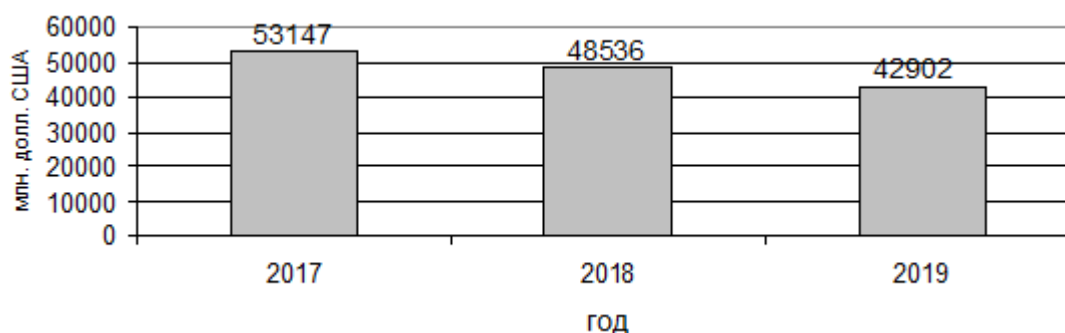


Рисунок 2 – Прогнозные объемы экспорта услуг России в 2017-2019 гг., млн. долл. США

Источник: рассчитано на основе [5]

Прогноз объема экспорта услуг пессимистический. Необходимо решение ряда проблем, которые сдерживают развитие внешней торговли РФ услугами, и связаны они в первую очередь с нерешенностью ряда структурных проблем отечественного сектора услуг: техническое и технологическое отставанием транспортной системы России по сравнению с развитыми странами (износ основных производственных фондов — 55-70%); низкий уровень конкурентоспособности отечественных компаний; нехватка квалифицированных кадров; значительный разрыв по строительным технологиям с развитыми странами; недостаточный объем операционного капитала российских компаний; несовершенство процедур выделения средств на фундаментальную науку и НИОКР.

Существуют также проблемы в структуре и характере внешней торговли услугами, в частности:

- низкая доля услуг во внешней торговле России;
- низкий удельный вес России на международном рынке услуг;
- нерациональная структура экспорта (низкая доля наукоемких видов услуг в общем экспорте услуг);
- низкое развитие конкурентной среды на национальном рынке услуг;
- низкий уровень привлечения инвестиций в сферу услуг и др.

На основе метода конечных антагонистических игр мы определили, что все сферы услуг РФ практически в равной степени нуждаются в инвестиционных вложениях. В несколько большей мере требует инвестиций сектор путешествий (10,31% в общем итоге), прочих деловых услуг (10,29%) и транспорта (10,26%). Проблема связана с тем, что данные отрасли менее привлекательны для инвесторов. Наиболее выгодно вкладывать средства в сферу услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха (привлекательность сектора — 14,67%), страхования (13,16%), финансовые услуги (11,32%). Мероприятия по развитию сферы услуг в России должны носить системный характер.

Подведем итог. В целом РФ является нетто-импортером услуг на мировом рынке, сальдо внешней торговли в 2015 г. составило -36,6 млрд. долл. США. При этом РФ имеет

положительное сальдо во внешней торговле со странами СНГ (2,6 млрд. долл. США), в т.ч. странами ЕАЭС (1,3 млрд. долл. США). Страна выступает нетто-экспортером лишь в торговле транспортными услугами (положительное сальдо 5 млрд. долл. США), услугами по переработке товаров (886 млн. долл. США), техническому обслуживанию и ремонту (241 млн. долл. США).

Причины незначительного присутствия России на мировом рынке услуг заключаются в несогласованности механизмов стимулирования развития отдельных секторов сферы услуг, отсутствии эффективной стратегии развития сферы услуг. Вместе с тем проблема значительно шире. Вопрос касается не только сферы услуг России, а в целом путей вовлечения стран с переходной экономикой в мощные интеграционные процессы. Укрепление позиций России на мировом рынке услуг требует реализации ряда мероприятий: изменение структуры экспорта в пользу наукоемких видов услуг; развитие конкурентной среды на внутреннем рынке; наращивание притока иностранных инвестиций в инфраструктурные сектора сферы услуг; формирование собственного транснационального капитала для выхода на мировой рынок услуг путем коммерческого присутствия; поддержки выхода отечественных сервисных компаний на мировые фондовые биржи с целью повышения репутации на мировом рынке услуг.

Библиографический список

1. Внешняя торговля Российской Федерации услугами, 2015: статистический сборник / Центральный банк РФ. – М., 2016. – 319 с.
2. Крутова М.А., Слатвицкая И.И. Международная торговля услугами: значение и современное состояние [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/19699.pdf>.
3. Статистика внешнего сектора Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs>.
4. Фиранчук А. Динамика внешней торговли // Экономическое развитие России. – 2016. – № 6. – С. 37-41.
5. Statistics of UNCTAD [Electronic resource]: site. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org>.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 2/2017

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 5,1. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.