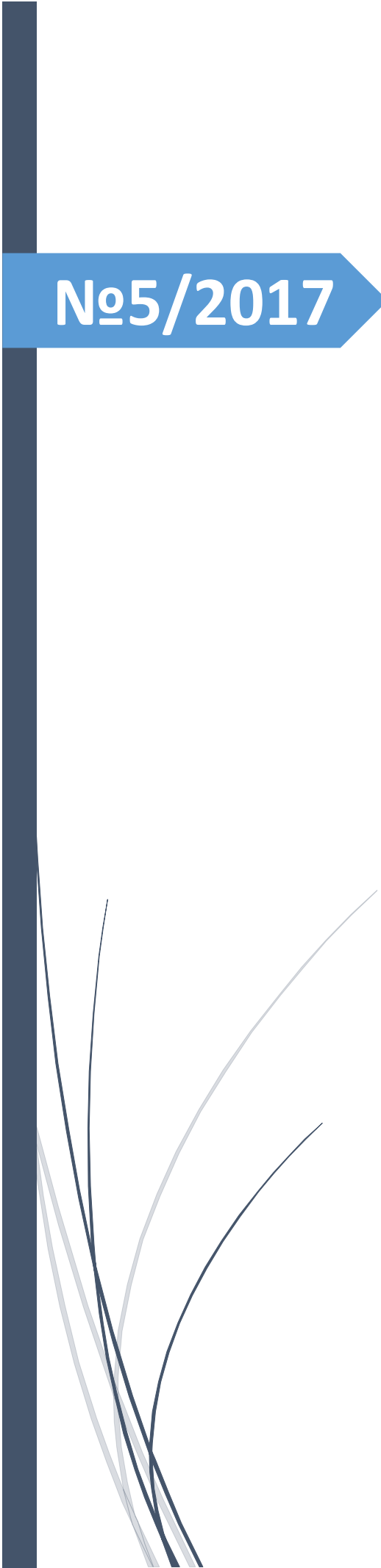


A thick dark blue vertical bar runs down the left side of the page. A blue arrow-shaped banner points to the right from this bar, containing the text '№5/2017'. In the bottom left corner, several thin, curved lines in dark blue and light grey sweep upwards and to the right.

№5/2017

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**

№ 5/2017

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» - №5 - 2017. - 273 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.

Журнал 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 No 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, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.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 университета 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

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	6
Померко Д.А. Анализ перспективного влияния установленного сервитута на основании проекта межевания территории	6
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ	15
Грекова В.А., Абляметова А.Э. Контроль полноты отображения фактов хозяйственной деятельности средствами учетной политики	15
Грекова В. А., Меджитов С.С. Внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни по учету основных средств	22
Джаферова Л.Р., Ширинский С.Р. Особенности учета составляющих финансовых результатов деятельности в национальной и международной практике	29
Зубарев И.С. Анализ возникающих рисков компаний финансового сектора получаемых из финансовой отчетности	36
Колесник Н.Ф., Свешникова О.Н., Корж Я.В. Оценка нефинансовых активов через призму федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора	42
Коноваленко И.Е., Меджидзаде М.Д., Тропникова А.Н. Возникновение и развитие бухгалтерского учета	50
Рощина Ю.В., Абляметова А.Э. Значение учетной политики в хозяйственной деятельности организации	58
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	66
Сергеева Н.В., Сергеев Д.В. Исследование отношения населения к деятельности волонтеров и некоммерческих организаций в Чувашской Республике	66
МАРКЕТИНГ	73
Тараскина Ю.В. Анализ маркетинговой деятельности некоммерческих организаций	73
МЕНЕДЖМЕНТ	79
Глазова М. В. Количественные методы разработки и принятия управленческих решений	79
Мушенко А.А. Современные инструменты стратегического планирования	86
Станкевич А. А. Оценка стоимости международной компании по модели Еррунца-Сенбета	91
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	97
Асанова Л.Л., Шутаева Е.А. Социализация экономического развития и её объективная необходимость	97
Буценко И.Н., Тимченко В.А. Международный туризм как сфера экономической деятельности	103
РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ	111
Казьмина Л.Н., Бородай В.А. Доминантные экспектации индустрии гостеприимства	111

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ	119
Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Дробязко А.А., Глинских В.А., Зотова В.Б., Рудой А.А., Чашин Е.А. Понижение инновационных рисков и экономическое регулирование	119
Сказочкин А.В. Текущее состояние инновационного развития некоторых регионов России	129
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	156
Езангина И.А., Юшкова Е.А. Состояние и перспективы рынка банковских депозитов в России	156
Музлова В.А., Бутрина Ю.В. Разработка авторской модели оценки финансовой устойчивости банка на основе экономико-математического моделирования	164
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ	176
Арутюнов Ю.А. Активизации новых механизмов венчурного финансирования инновационных проектов в России	176
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	187
Банникова Н.В., Куренная В.В. Модельное представление реализации стратегии развития масличного подкомплекса АПК	187
Бикеева М.В., Кислякова А.С. Роль системы электронного документооборота для современного предприятия	195
Буренина Н.Б. Управление деятельностью предприятия по конечным результатам	201
Галчин Д.Г. Анализ товарооборота по видам товаров по динамике в Приволжском Федеральном округе	206
Константинова И.В., Костикова В.О. Анализ взаимодействия мотивов, стимулов и потребностей	211
Ларин С.Н., Малков У.Х. Обоснование необходимости комплексной модернизации и инновационного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства	219
Ляшенко Т.В., Дубенко А.Ю. Внедрение системы бюджетирования на предприятии	226
Митина Э.А., Данченко А.С. Организационно-экономический механизм производства экологически чистой продукции в Республике Крым	233
Музлова В.А., Жданова Н.В. Финансирование деятельности предприятий в РФ посредством международного лизинга	239
Мухтаров М.М., Ергенбек У.Е. Инвестирование в современной экономической ситуации	246
Новикова С.В. Проблема повышения финансовых результатов деятельности предприятия	258
Потеев Д.А., Волгин А.С. Экономический аспект технологической модернизации производственной деятельности предприятия	264

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 65

Дата публикации: 19.05.2017

Померко Д.А. Анализ перспективного влияния установленного сервитута на основании проекта межевания территории Perspective analysis of influence easement under the draft land survey

Померко Денис Александрович

Научный руководитель: Жданова Р.В.

1. Студент, магистрант 2-го года обучения. Государственный университет по землеустройству
2. к.э.н., доцент кафедры Землепользования и кадастров. Государственный университет по землеустройству

Pomerko Denis Aleksandrovich

Scientific adviser: Zhdanova R.V.

1. Student, master's degree of the 2nd year of study. State University of Land use planning
2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Land use and cadaster

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос перспективного влияния сервитута на земельный участок. Расчет произведен при помощи анализа значений факторов для земельного участка, вычисления стоимости сервитута и последующих потерь в ходе владения участком. Основной целью данной статьи является прогнозирование убытков от наложения такого рода обременений.

Abstract: In the article the issue of perspective influence of servitude on the land plot is considered. The calculation is made by means of an analysis of the values of factors for the land plot, calculation of the cost of easement and subsequent losses during the ownership of the site. The main purpose of this article is to forecast losses from the imposition of such encumbrances.

Ключевые слова: градостроительная деятельность, межевание, сервитут, градостроительная документация, земельный участок, стоимость.

Keywords: urban development, land surveying, easement, urban planning documentation, land plot, cost.

При подготовке проекта межевания территории со сложившейся застройкой зачастую возникает необходимость установления публичных сервитутов, которые накладывают обременения на земельные участки, тем самым снижая экономическую эффективность от использования таких участков. С помощью проектов межевания можно рассчитать перспективные убытки от установления такого рода ограничений.

Согласно статье 43 Градостроительного кодекса Российской Федерации №190-ФЗ, подготовка проектов межевания территорий осуществляется применительно к застроенным и подлежащим застройке территориям, расположенным в границах элементов планировочной структуры [2]. Проект межевания – документ территориального планирования, в котором отражено местоположение границ образуемых земельных участков в соответствии с градостроительными регламентами, федеральными законами и нормами отвода, с указанием запроектированных ограничений в использовании земельных участков (может создаваться в составе проекта планировки также отдельным документом).

Проект межевания включает в себя графическую и текстовую часть:

1. Чертежи межевания:

- красные линии, утвержденные в составе проекта планировки;
- линии отступа от красных линий в целях определения места допустимого размещения зданий, строений, сооружений;
- границы образуемых и изменяемых земельных участков на кадастровом плане территории, условные номера образуемых земельных участков;
- границы территорий объектов культурного наследия;
- границы зоны с особыми условиями использования территорий;
- границы зон действия публичных сервитутов [2].

2. Текстовая часть с описанием основных характеристик каждого земельного участка.

В проекте межевания также указываются:

1. Площадь образуемых и изменяемых земельных участков и их частей;

2. Образуемые земельные участки, которые после образования будут относиться к территориям общего пользования или имуществу общего пользования;

3. Вид разрешенного использования образуемых земельных участков в соответствии с проектом планировки территории в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом.

В свою очередь в соответствии со статьей 23 Земельного кодекса Российской Федерации №136-ФЗ, сервитут устанавливается в целях обеспечения интересов государства, органов местного самоуправления, населения и осуществляется без изъятия земельных участков. Установление сервитута осуществляется по результатам публичных слушаний также как утверждение проекта межевания [3].

В соответствии с п.2 статьи 274 Гражданского кодекса Российской Федерации №51-ФЗ обременение земельного участка сервитутом не лишает собственника прав владения, пользования и распоряжения, но существенно ограничивает внедрение участка в различные сделки с ним [4].

В данной работе проведен анализ перспективного влияния установленного сервитута (в данном случае прохода или проезда через земельные участки) и расчет экономических потерь, на материалах проекта межевания территории квартала, района Котловка, ограниченного улицей Ремизова, Нагорной улицей, проектируемым проездом 1778, проектируемым проездом 738.

На рисунке 1 отображен фрагмент рассматриваемого проекта межевания территории с установленным в его рамках обременением (сервитутом). Как видно, обременение наложено на 6 земельных участков:

— **Участок №27** площадью 0,344 га устанавливается жилому дому по адресу Нагорная ул., д.24, к.10, что меньше нормативно необходимого размера в силу сложившихся планировочных особенностей территории, в том числе участок с минимальными обременениями 0,132 га. Часть территории участка находится в зоне особого режима использования территории, в границах УДС (улично-дорожная сеть).

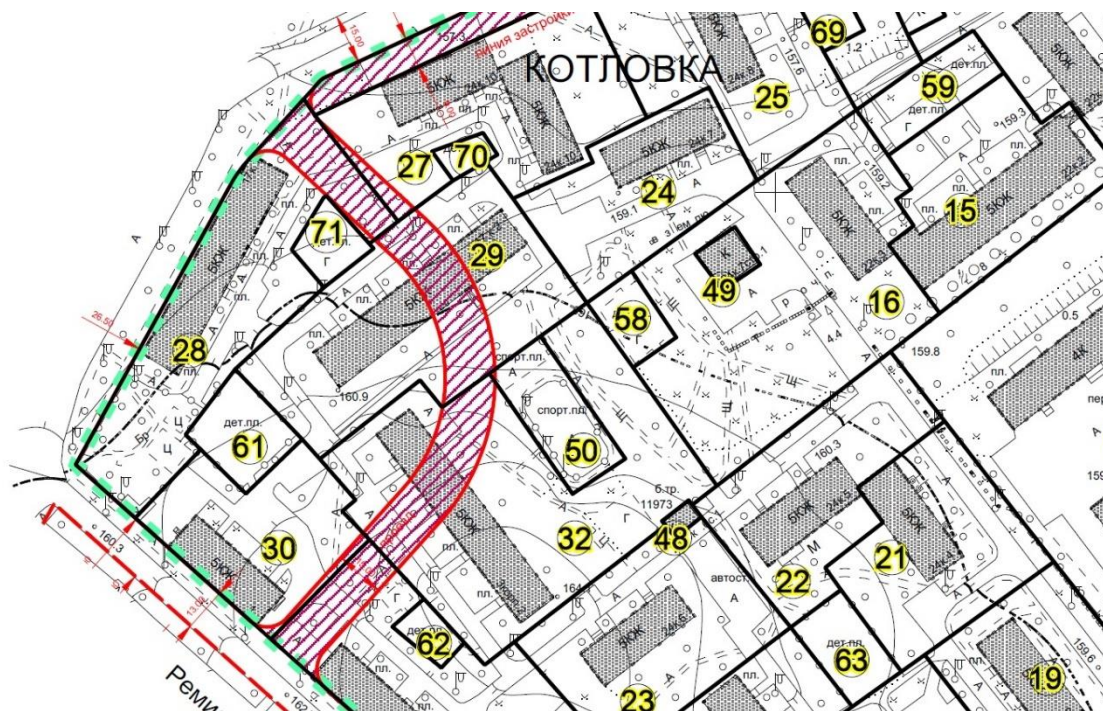


Рисунок 1. Фрагмент плана особых условий и ограничений использования земельных участков.

— **Участок №28** площадью 0,387 га устанавливается жилому дому по адресу Севастопольский просп. д. 17, к.1, что меньше нормативно необходимого размера в силу сложившихся планировочных особенностей территории, в том числе участок с минимальными обременениями 0,133 га. Часть территории участка находится в зоне особого режима использования территории, в границах УДС.

— **Участок №29** площадью 0,444 га устанавливается жилому дому по адресу Севастопольский просп. д. 17, к.2, что меньше нормативно необходимого размера в силу сложившихся планировочных особенностей территории, в том числе участок с минимальными обременениями 0,152 га. Часть территории участка подлежит обременению условием прохода или проезда через земельный участок. Площадь обременения 0,072 га. Часть территории участка находится в зоне особого режима использования территории, в границах УДС.

— **Участок №30** площадью 0,224 га устанавливается жилому дому по адресу ул. Ремизова, д.1, что соответствует нормативно необходимому размеру территории, в том числе участок с минимальными обременениями 0,072 га. Часть территории участка подлежит обременению условием прохода или проезда через земельный участок. Площадь обременения 0,025 га. Часть территории участка находится в зоне особого режима использования территории, в границах УДС.

— **Участок №31** площадью 0,407 га устанавливается жилому дому по адресу ул. Ремизова, д.3, к.1, что составляет не менее нормативно необходимого размера территории, в том числе участок с минимальными обременениями 0,147 га. Часть территории участка подлежит обременению условием прохода или проезда через земельный участок. Площадь обременения 0,030 га. Часть территории участка находится в зоне особого режима использования территории, в границах УДС. На часть территории участка оформлены земельно-правовые отношения.

— **Участок №32** площадью 0,586 га устанавливается жилому дому по адресу ул. Ремизова, д.3, к.2, что составляет не менее нормативно необходимого размера территории, в том числе участок с минимальными обременениями 0,187 га. Часть территории участка подлежит обременению условием прохода или проезда через земельный участок. Площадь обременения 0,012 га. Часть территории участка находится в зоне особого режима использования территории, в границах УДС.

В соответствии с методикой «учета потери в площади земельного участка» рассчитаем экономические убытки, которые понесет собственник земельного участка в условиях недопустимости участия части земельного участка в различных сделках, в том числе аренды.

Оценим уровень убытка в соответствии с факторами, определенными оценщиками в диапазоне изменения значений от 0% до 100% с шагом 25%, все факторы установлены равновеликими, а оценка производится экспертным методом на примере участка №29 общей площадью 4440 кв. м и площадью обременения 720 кв. м [4].

Таблица 1

Анализ значений вышеуказанных факторов для земельного участка

Факторы убытка/ Уровень убытка	Низкий 0,00%	Умеренный 25,00%	Средний 50,00%	Повышенный 75,00%	Высокий 100,00%
Доля объекта недвижимого имущества, занятая сервитутом	Незначительная по отношению к общей площади объекта недвижимого имущества	Ниже среднего, менее половины площади объекта недвижимого имущества	Практически половина площади объекта недвижимого имущества	Выше среднего, более половины площади объекта недвижимого имущества	Значительная, практически вся (или вся) площадь объекта недвижимого имущества

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

Степень ограничения пользования	Незначительная, практически не составляет препятствий для использования собственником	Ниже среднего, составляет незначительные препятствия для использования собственником объекта недвижимого имущества	Среднее, собственник теряет возможность использовать объект недвижимого имущества таким же образом, как до установления сервитута, но имеет возможность использовать объект иным способом	Выше среднего, составляет значительные препятствия для использования собственником объекта недвижимого имущества	Значительная, собственник практически теряет возможность использовать объект недвижимого имущества
Интенсивность использования сервитута	Низкая, ограничения, связанные с с сервитутом, возникают очень редко	Ниже среднего, ограничения, связанные с сервитутом, возникают достаточно редко	Средняя, сервитут используется со средней степенью интенсивности	Выше среднего, ограничения, связанные с сервитутом, возникают достаточно часто	Высокая, сервитут используется интенсивно, постоянно
Степень влияния на распоряжение земельным участком	Низкая, сервитут практически не создает ограничений при отчуждении земельного участка или при совершении сделок с ним. Наличие сервитута не воспринимается участниками рынка, как значительное	Ниже среднего. Наличие сервитута воспринимается участниками рынка как незначительное ограничение при совершении сделок	Средняя, сервитут влияет на распоряжение объектом недвижимого имущества	Выше среднего. Наличие сервитута воспринимается участниками рынка как значительное ограничение при совершении сделок	Высокая, сервитут практически препятствует совершению сделок с объектом недвижимого имущества. Наличие сервитута воспринимается участниками рынка как значительный фактор
Количество наблюдений	0	2	2	0	0

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

Взвешенный итог	0,00%	25,00%	50,00%	75,00%	100,00%
Итого	75,00%				
Количество факторов	4				
Итоговое значение доли стоимости, приходящейся на убытки вследствие установления сервитута	18,75%				

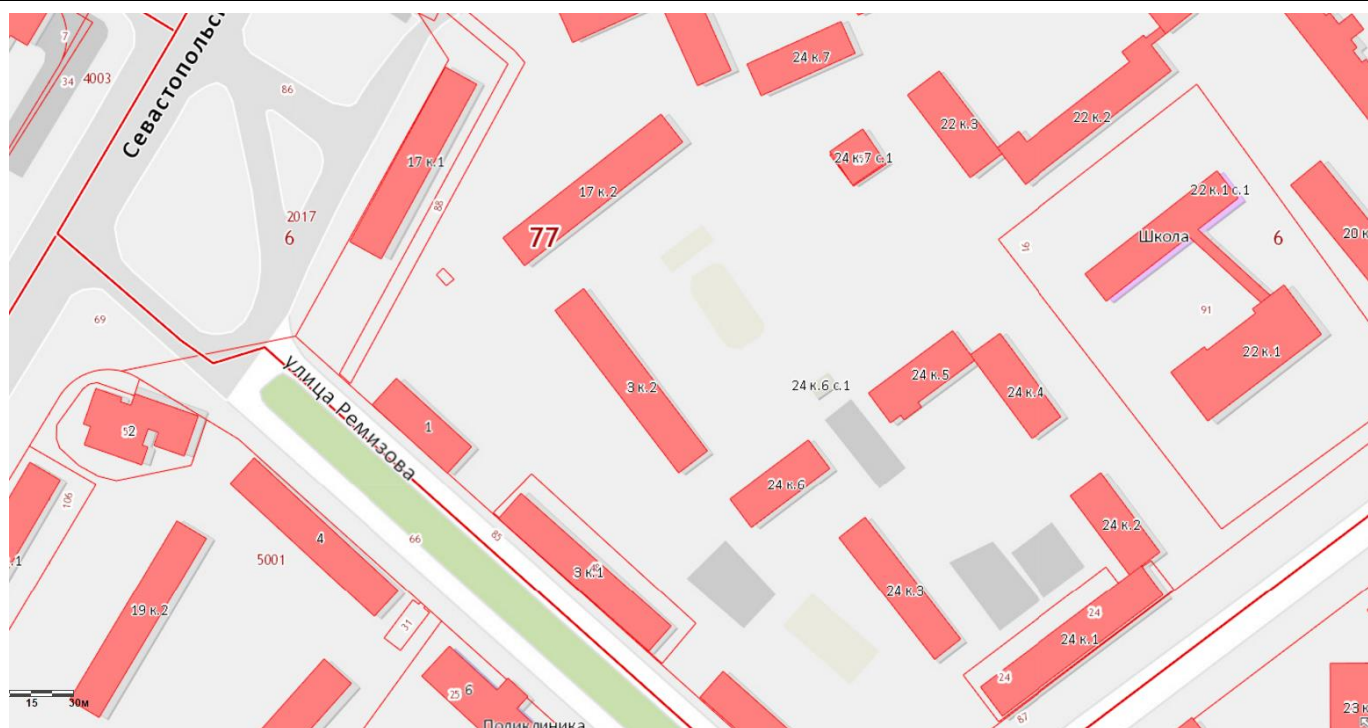


Рисунок 2. Фрагмент публичной кадастровой карты

Вследствие проведенного анализа кадастровой стоимости земельных участков в районе территории квартала Котловка было выявлено, что средняя величина кадастровой стоимости на земельные участки, отведенные под эксплуатацию жилых зданий составляет 52 500 рублей за 1 кв.м. Следовательно, приблизительная стоимость участка площадью 4440 кв.м. составит 233 100 000 рублей.

Определим стоимость сервитута по формуле:

$$C_{серв} = C_{бс} * (P_c / P_o) = 233100000 * (720 / 4440) = 3\,780\,000 \text{ рублей} \quad (1)$$

Где: **Ссерв** – стоимость сервитута;

Сбс – стоимость всего земельного участка без обременения;

Пс – величина площади земельного участка;

По – общая площадь сервитута на земельном участке.

Определим потери по формуле:

$$П = C_{бс} * D_c = 233100000 * 0,1875 = 4\,370\,625 \text{ рублей} \quad (2)$$

Где: **П** – потери;

Дс – доля стоимости приходящейся на убытки.

В работе использовалась оценка убытков от сервитута (а именно прохода и проезда через земельный участок) в процентном соотношении от кадастровой стоимости такого участка, экспертным методом. А также метод учета потери в площади земельного участка.

По проекту проезд необходим в связи с архитектурно-планировочными требованиями, но, в результате проектного решения стоимость земельного участка в связи с появлением сервитута на этом участке снижена на 3,78 млн. руб.

Исходя из вышеизложенного, благодаря утвержденному проекту межевания территории, с установленными ограничениями в использовании земельных участков, с указанной площадью и видом таких ограничений, а вместе с этим, анализом кадастровой стоимости земельных участков аналогичного вида разрешенного использования, можно прогнозировать убытки, от наложения такого рода обременений, будущим собственникам таких земельных участков.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.] : (с учетом поправок, внесенных Законами Российской

Федерации от 21 июля 2014 г. №11-ФКЗ) // КонсультантПлюс, справ. правовая система URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875> (дата обращения 15.03.2017).

2. Российская Федерация. Законы. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят Гос. Думой 22 декабря 2004 г.: одобр. Советом Федерации 24 декабря 2004 г. , №190-ФЗ] : (в ред. от 30.12.2015 №190-ФЗ) // КонсультантПлюс, справ. правовая система URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183231/> (дата обращения 15.03.2017).

. Российская Федерация. Законы. Земельный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят Гос. Думой 28 сентября 2001 г.: одобр. Советом Федерации 10 октября 2001 г. , №136-ФЗ] : (в ред. от 30.12.2015 №136-ФЗ) // КонсультантПлюс, справ. правовая система URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183052/> (дата обращения 15.03.2017).

4. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. №51-ФЗ] : (в ред. от 31.01.2016 №51-ФЗ)// КонсультантПлюс, справ. правовая система URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193157/> (дата обращения 15.03.2017).

5. Российская Федерация. Законы. О государственном кадастре недвижимости [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят Гос. Думой 4 июля 2007 г.: одобр. Советом Федерации 11 июля 2007 г. , № 221-ФЗ] : (в ред. от 30.12.2015 № 221-ФЗ) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_70088/ (дата обращения 15.03.2017).

6. Электронный ресурс URL: <http://www.ocenchik.ru/docs/1301-sorazmernaya-plata-za-servitu>.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 657.9

Дата публикации: 23.05.2017

Грекова В.А., Абляметова А.Э. Контроль полноты отображения фактов хозяйственной деятельности средствами учетной политики

Control of the completeness of the display of the facts of economic activity by means of accounting policy

Грекова Вита Анатольевна, Абляметова Акиме Энверовна

1. К.э.н., доцент

2. Студент по направлению 38.04.01 «Экономика»

Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Grekova Vita, Ablyametova Akime

1. PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Auditing

2. Student in the Direction 38.04.01 «Economy»

Institute of Economics and Management of Federal State Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы полноты отображения фактов хозяйственной жизни средствами учетной политики организации. Современная деловая активность экономических субъектов требует применения новых подходов к качеству учета и полноценное отражение им хозяйственных ситуаций. При этом даже развитые страны не прекращают развивать свое национальное законодательство и только для отчетности международных компаний применяют соответствующие стандарты. Прежде всего, этот процесс требует определения сущности учетной политики и формируемой с помощью нее системы бухгалтерского учета. Низкий уровень применения методологии и принципов системности в практике ведения бухгалтерского учета организациями, становится препятствием на пути удовлетворения потребностей пользователей учетной информации. На основе анализа существующих положений по бухгалтерскому учету установлено, что организации имеют широкий спектр выбора вариантов ведения учета. Предложено совершенствование отдельных составляющих Приказа об учетной политике организации, чтобы обеспечить баланс интересов внутренних и внешних пользователей и для усиления контроля

Abstract: The article deals with the problems of the completeness of the mapping of the facts of economic life by means of the accounting policy of the organization. Modern business activity of economic entities requires the application of new approaches to the quality of accounting and full-fledged reflection of economic situations. Moreover, even developed countries do not stop developing their national legislation and only apply international standards for reporting by international companies. First of all, this process requires the definition of the nature of accounting policy and the accounting system formed with the help of it. The low level of application of the methodology and principles of systeminess in the practice of accounting by organizations becomes an obstacle to meeting the needs of users of accounting information. Based on the analysis of existing accounting regulations, it is established that organizations have a wide range of options for accounting. The improvement of certain components of the Order on the accounting policy of the organization was proposed to ensure a balance of interests of internal and external users and to strengthen control

Ключевые слова: хозяйственная жизнь, учетная политика, бухгалтерский учет, факты хозяйственной жизни, внутренний контроль

Keywords: Economic life, accounting policy, accounting, facts of economic life, internal control

Постановка проблемы. Отображение полноты отображения фактов хозяйственной жизни является актуальным вопросом во все времена существования бухгалтерского учета. Формально это вопрос качества учетной системы, методологии, методов сбора информации и квалификации учетных кадров. На микроуровне (на уровне экономических субъектов) контроль отображения полноты фактов хозяйственной жизни средствами учета осуществляется средствами учетной политики.

Учетная политика, согласно п. 1 ст. 8 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» представляет собой «совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета» [1].

В Международном стандарте финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» учетной политике дано определение как «конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности» [2].

Учетная политика как совокупность принципов, методов и процедур составления бухгалтерской финансовой отчетности предусматривает, что именно с ее помощью можно раскрыть информацию о деятельности организации в нужной для самой организации и инвесторов форме, поскольку она является документом и одновременно методикой, которая предоставляет направленности организационно-

распорядительным документам организации, связанным с регулированием финансово-хозяйственной деятельности и полноты освещения всех осуществляемых хозяйственных операций.

Контроль отражения полноты фактов хозяйственной жизни должен основываться на том, что по экономической сути хозяйственная операция вызывает двойственные и равновеликие изменения средств и источников их формирования. Двойственный характер хозяйственной операции вызывает необходимость отражения ее на счетах методом двойной записи. Поскольку хозяйственные операции осуществляются на основе первичных документов, то в формировании хозяйственной операции и дальнейшей корреспонденции счетов документ имеет весомое значение. От этого зависит полнота бухгалтерского баланса — отражение состояния имущества всех структурных подразделений, отраслей, участков, филиалов, входящих в состав экономического субъекта. От того, насколько полно и подробно отражены операции в документах, зависит качество бухгалтерского учета. А формирование документооборота осуществляется средствами учетной политики, как главного распорядительного инструмента ведения учета.

Цель статьи заключается в исследование учетной политики организации по критериям контроля полноты отображения фактов хозяйственной жизни.

Цель контроля составляющих учетной политики организации представляется установлением ее соответствия действующим нормативным и законодательным актам, а также характера и масштаба деятельности организации. Объектом изучения выступают нормативные документы, определяющие вопросы организации и ведения бухгалтерского учета.

Изложение основного материала. Контроль достоверности учетных данных начинается с анализа действующей и формирования адекватной учетной политики организации. Это позволяет быстро определить особенности учета организации, учесть специфику деятельности и деловой активности экономического субъекта и тому подобное. По нашему мнению, состояние деловой активности, наиболее существенно в данном перечне. В частности потому, что его можно зафиксировать и выразить сопоставимыми величинами.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [3], учетная политика подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т.п.) организации и должна содержать способы ведения бухгалтерского учета, которые использует организация для ведения бухгалтерского учета, составления та

представления бухгалтерской финансовой отчетности по тем составляющим, по которым нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету предусмотрено более одного варианта.

По нашему мнению, нужды бухгалтерской финансовой отчетности организаций покрывает сама структура Приказа об учетной политике, а внутренние нужды организации – бухгалтерские оценки (табл. 1). При этом стоит отметить, что не все требования по бухгалтерским оценкам вносятся в Приказ об учетной политике.

Таблица 1

Элементы бухгалтерских оценок и учетной политики в Приказе об учетной политике организации

Составляющие Приказа об учетной политике	Элементы учетной политики	Элементы бухгалтерской оценки
1) Основные средства:	+	+
— методы амортизации	+	—
— признание малоценных быстроизнашивающихся предметов	—	+
— переоценка основных средств	—	+
2) Доходные вложения в материальные ценности	+	—
3) Нематериальные активы	+	+
— переоценка	—	+
— дооценка	+	—
4) Биологические активы	+	—
5) Внеоборотные активы	+	—
6) Материально-производственные запасы	+	—
7) Расходы	+	—
8) Доходы	+	—
9) Резервы	+	—

В табл. 1 систематизированы количественные критерии и качественные признаки существенности информации о хозяйственных операциях, события и функциональные статьи бухгалтерской финансовой отчетности относятся к бухгалтерским оценкам (хотя их можно считать и элементом учетной политики, если включить в Приказ).

Обобщая требования к системе ведения бухгалтерского учета в организации следующие:

- обязательное наличие в организации Приказа об учетной политике;
- абсолютное соответствие принятой учетной политики требованиям законодательства и положения по бухгалтерскому учету;
- последовательность применения по периодам зафиксированных в учетной политике способов ведения бухгалтерского учета;
- контроль наличия и соблюдения должностных инструкций, плана счетов и документооборота, выбранной формы ведения бухгалтерского учета, порядка проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- разграничение полномочий учетной политики и общей системы организации учета в организации, тоже подтвержденной документально.

Как видим, система учета в организации опирается на учетную политику, но основной частью является организационный процесс. Таким образом, в Приказе об учетной политике обязательной составляющей является Положение об организации учета на предприятии.

То есть, для того, чтобы процесс бухгалтерских оценок и учетной политики был синхронным, необходимо Положение об организации бухгалтерского учета. Такое положение может быть изложено как в тексте приказа об учетной политики, так и отдельным приказом.

Если в организации кроме Приказа об учетной политике имеется и Приказ об организации бухгалтерского учета, то это позволяет минимизировать как внешние риски (расчеты с контрагентами по хозяйственным договорам, налоговыми и другими фискальными органами), так и внутренние (отображение полноты фактов хозяйственной жизни учетными средствами), из-за снижения риска взаимоотношений с персоналом, определения себестоимости и тому подобное.

Рассмотренные обстоятельства указывают на то, что учетная политика имеет два вектора направления, цели и задачи которых несколько различаются. А именно – это уровень государства и организации, или макро- и микроуровень учетной политики. Если на макроуровне определенные составляющие Приказа об учетной политике должны защищать интересы государства и общества в целом, то на микроуровне должна формироваться и совершенствоваться безупречная регулируемая система бухгалтерского учета.

Соответственно, вопрос макроуровня учетной политики, в части ее нормативного регулирования, тяготеет к отстаиванию общеэкономических интересов, в данном случае – фискальных. На микроуровне учетной политики дела всегда похуже, сказывается компетентность кадров и потребности ведения бухгалтерского учета на составление только налоговой отчетности, где реально определенная бухгалтерская прибыль считается лишь расчетной величиной для экономических сравнений.

Учитывая такие существенные факторы, в организации должны быть сохранены наиболее эффективные формы и способы ведения бухгалтерского учета, обязательно закреплены в учетной политике организации.

Поэтому задача контроля отображения полноты хозяйственной деятельности средствами учетной политики заключается в полноте отражение в Приказе об учетной политике организации особенностей деятельности (отрасль, виды продукции, наличие филиалов, распределение компетенции) и др.

Выводы. В ходе исследования установлено, что учетная политика оказывает системе бухгалтерского учета организации максимум определенности, однозначности, из множества стоимостных решений фиксируют выбор организации, о чем она информирует пользователей финансовой отчетности. Однако, для формирования эффективной и полноценной системы учета в организации необходимо также положение об организации бухгалтерского учета, что дает возможность организации создать целостную учетную систему, отвечающую задачам и интересам внутренних и внешних пользователей.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс]. Источник доступа:
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=198265&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.3197055391401664#0>.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [Электронный ресурс]. Источник доступа:
<http://minfin.ru/common/upload/library/2016/02/main/IAS08.pdf>.

3. Положение по бухгалтерскому учету Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]. Источник доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd/

4. Учетная политика предприятия: Учебное пособие / Под ред. Лузана Ю.Я., Гаврилюка В.М. - второй изд., Доп. и перераб. - М.: ООО "Юр-Агро-Веста", 2009. - 328 с.

5. Сторожук Т. Н. Учетная политика как средство для достижения целей предприятия / Т. Н. Сторожук // Экономические науки. Серия: Учет и финансы. - 2010. - Вып. 7 (3). - С. 263-271.

6. Хомин П. Я. Учетная политика в контексте методологического обоснования сущности дефиниций / П. Я. Хомин // Университетские научные записки. - 2007. - № 3. - С. 259-263.

УДК 657

Дата публикации: 05.05.2017

Грекова В. А., Меджитов С.С. Внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни по учету основных средств

Internal control of the facts of economic life based on fixed assets

Грекова Вита Анатольевна, Меджитов Сервер Сабриевич

1. К.э.н., доцент

2. Студент по направлению 38.04.01 «Экономика»

Институт экономики и управления (структурное подразделение). ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Grekova Vita Anatolievna, Medzhitov Server Sabrievich

1. PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Auditing

2. Student in the Direction 38.04.01 «Economy»

Institute of Economics and Management of Federal State Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol

Аннотация: Внутренний контроль и аудит на предприятиях являются важнейшей частью современной системы управления ими, позволяющей достичь целей, поставленных собственниками с минимальными затратами. Этот вид внутреннего контроля осуществляется на практике внутренними аудиторами и внутренними контролерами. Основная задача СВК состоит в обеспечении наблюдения и (или) проверки функционирования любого объекта внутреннего контроля на предмет соответствия их деятельности законам, стандартам, планам, нормам, правилам, приказам, принимаемым управленческим решениям. Устанавливая отклонения от требований этих документов и выявляя причины их возникновения, СВК способствует своевременной разработке собственниками и/или исполнительными органами управления предприятием, а также реализации мероприятий, нацеленных на его оптимальное функционирование.

Abstract: Internal control and audit at the enterprises are the most important part of the modern management system, allowing to achieve the goals set by the owners with minimal costs. This kind of internal control is carried out in practice by internal auditors and internal controllers. The main task of the SIK is to ensure the observation and (or) verification of the operation of any internal control subject to the laws, standards, plans, norms, rules, orders, management decisions that are in accordance with their activities. By establishing deviations from the requirements of these documents and identifying the reasons for their occurrence, the SIK facilitates the timely

development by the owners and / or executive bodies of the enterprise management, as well as the implementation of activities aimed at its optimal functioning.

Ключевые слова: основные средства, аудит основных средств, этапы внутреннего контроля, учет основных средств, учетные регистры основных средств, основные фонды.

Keywords: Fixed assets, audit of fixed assets, internal control stages, accounting of fixed assets, accounting registers of fixed assets, fixed assets.

Введение. Одним немалозначительным фактором, который ориентирован на инвесторов и кредиторов, выбирающих объекты для инвестиций, является прозрачность и достоверность бухгалтерской финансовой отчетности. Эта достоверность в свою очередь неразрывно связана с внутренним контролем совершаемых фактов хозяйственной жизни. Следует заметить, что с принятием ныне действующего Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» экономическому субъекту вменена обязанность организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Возложение экономическим субъектом обязанностей по внутреннему контролю на должностное лицо либо, если это целесообразно, на специальную службу внутреннего контроля в современных условиях поможет минимизировать риск банкротства и повысить эффективность основных инструментов бухгалтерского учета, контроля, анализа и управления, чтобы стабилизировать, сохранить и повысить эффективность организации. Поэтому деятельность персонала или подразделения экономического субъекта по внутреннему контролю должна быть направлена на поиск новых методов контроля фактов хозяйственной жизни, в том числе и связанных с бухгалтерским учетом основных средств (далее – ОС). Это объясняется тем, что неэффективная система бухгалтерского учета и политики управления ОС приводит к увеличению неликвидных ОС, а это, в свою очередь, может привести к сокращению ликвидности организации и увеличению вероятности банкротства. Поэтому особое значение имеет технология внутреннего контроля ОС, которая будет разниться в зависимости от состояния, динамики, структуры и политики управления ОС, а также технического и технологического уровня организации.

Объекты и методы исследований. Методологической основой для написания статьи были основополагающие положения, которые нашли свое отражение в работах ведущих как отечественных, так и зарубежных ученых и экономистов в сфере бухгалтерского учета, а также основные положения нормативно-законодательных акты, регулирующие учет основных средств, как на общероссийском, так и на международном уровне. Основу методологических исследований, составили общие научные методы

познания такие как: анализ и методы системного и сравнительного анализа которые позволили наиболее полно изучить эти объекты с целью обеспечения обоснованности результатов проведенного анализа.

Экспериментальная часть. Внутренний контроль ОС направлен на решение проблем, связанных с: точностью определения первоначальной стоимости ОС, периода и достоверности принятия их к учету, наличия и выбытия ОС; организации соответствующего хранения, минимизации ущерба имуществу; формированием первоначальной стоимости; требованием соответствия для документирования бухгалтерских операций; целесообразностью применения методов амортизации; контролем за соблюдением установленных норм начисления амортизации ОС; обнаружением неликвидного или непригодного для использования в будущем объекта ОС; раскрытием информации в бухгалтерских отчетах и финансовой отчетности; анализом обеспеченности и эффективности ОС; разработкой рекомендаций по совершенствованию управления ими.

Для организации внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни по учету ОС в организации следует разработать комплексную технологию контроля таких операций. Технология внутреннего контроля должна состоять из определения функций классификации и группировки ОС, информационного программного обеспечения, которое предназначено для раскрытия вопросов, связанных с контролем, и выделения основных этапов и тенденций плана проверок и программ внутреннего контроля [4, с.224].

Основным источником информации для внутреннего контроля являются первичные документы, которые оказывают непосредственное влияние на формирование учетных записей, составление учетных регистров и форм отчетности.

Приказом об учетной политике организации регламентируются: методы расчета амортизации, признание первоначальной стоимости ОС, сроков полезного использования ОС; порядок переоценки и определения ликвидационной стоимости ОС; порядок оценки ОС при их реализации; особенности бухгалтерской обработки операций по учету ОС и др.

Учет первичных документов по ОС предоставляет внутреннему контролеру информацию о наличии и движения внеоборотных активов организации: инвентарные карточки; накладные; счета-фактуры; карта складского учета; различные акты [5].

Учетные регистры внутренний контролер использует с целью получения общих сведений об учете ОС. Регистры позволяют проверять движение и характер операций по счетам 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 07 «Оборудование к установке» и 08 «Вложения во внеоборотные активы» и аналитическим счетам с целью получения уверенности в достоверности информации, которая отражается в финансовой отчетности организации[1, с. 480]..

Документы службы внутреннего контроля, предоставляемые службой внутреннего контроля: подтверждение правильности формирования учетных записей и данных форм финансовой отчетности для операций с ОС. Эти документы включают следующие документы: подтверждение формирования первоначальной стоимости ОС; Подтверждение в правильности определения амортизации ОС; Подтверждение в правильности ликвидации ОС; подтверждение достоверности финансовой отчетности и т. д.

Документы, предоставленные службой внутреннего контроля, обеспечивают уверенность внутренних контролеров в том, что проведенные в них расчеты и анализ свидетельствуют о достоверности данных бухгалтерской службы об ОС и может использоваться для принятия решений и предоставления соответствующих рекомендаций.

Аналитические документы позволяют оценить текущий уровень обеспеченности, динамики, движения, состояния и степени использования ОС в организации для анализа эффективности управления ОС в данной организации. К данным документам относятся: заключение аналитического отдела о динамике и структуре ОС в активах организации; вывод аналитического отдела технического состояния ОС; вывод аналитического отдела по эффективности использования имеющихся в организации ОС; вывод аналитического отдела по эффективности инвестиций в ОС и др.

Документы, предоставленные отделом управленческой отчетности, позволяют зафиксировать решения по управлению ОС в организации и предоставлять возможность в будущем сравнивать, учиться у предыдущего опыта принятия решений. К данным документам относятся: план мероприятий по восстановлению ОС; бюджет капиталовложений и другие.

Таким образом, для эффективного проведения проверки и формирования рекомендаций внутренние контролеры должны иметь список всей возможной информации об ОС в организации. При этом, чем больше объем информации и, в частности, выводов или справок различных отделов, тем более обоснованными, взвешенными и целесообразными будут выводы и рекомендации внутренних контролеров [3, с. 720].

Эффективное использование контрольных процедур зависит от утвержденного плана, программ и методов проверки. Следует отметить, что метод проверки разрабатывается на этапе планирования и направлен на сбор доказательств для анализа и реализации мер по повышению эффективности и управлению ОС в организации.

Проведения внутреннего контроля операций по учету ОС должно состоять из следующих этапов:

1. На первом этапе внутреннему контроллеру необходимо определить наличие всех заявленных в документах объектов ОС и достоверность оценки данных объектов учета. Для этого необходимо присутствовать при инвентаризации ОС. В процессе проведения проверки на данном этапе контрольные процедуры подразделяются на те, которые:

- проводятся в инвентаризации;
- используются при инвентаризации;
- используются после проведения инвентаризации.

При проведении инвентаризации ОС целесообразно применять следующие аналитические процедуры: сравнение фактических показателей с нормативными, плановыми, прогнозными значениями; проверка соответствия синтетического и аналитического учета и др. [2, с. 480].

2. Второй этап контроля ОС представлен тем, что внутреннему контроллеру необходимо проверить правильность документального оформления, целесообразность и законность приобретения, полноту, правильность оценки и своевременность оприходования ОС, поступивших в организацию.

Внутренним контролером должна быть проведена проверка бухгалтерских записей по оприходованию ОС.

Полноту и своевременность оприходования ОС устанавливают путем изучения первичных документов и записей по счетам 01 «Основные средства», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и др.

Источниками данных являются акты приема-передачи основных средств (форма ОС-1); ОС-6 «Инвентарная карточка учета основных средств»; ОС-3 «Акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств», договоры купли — продажи, договора учредителей, счета и др.

Внутренним контролерам следует уделять особое внимание операциям по приобретению объектов, находящихся в эксплуатации у других экономических субъектов, следует тщательно проверять с точки зрения целесообразности каждой операции, а также своевременности получения и полноты оприходования таких объектов на балансовый учет.

3. На третьем этапе проверки контролер удостоверяется как в правильности применения способов начисления амортизации, так и сроков ее начисления. Для этого внутренний контролер проверяет приказ об учетной политике организации на соответствие требованиям законодательства, а также порядок использования метода амортизации, которые использует организация. С целью проверки правильности начисления сумм внутренний контролер проводит арифметическую проверку, используя

такие источники как: расчеты амортизации, инвентарные описи, инвентарные карточки, ведомости расчета амортизации, сведения по Кт счета 02 «Износ (амортизация) основных средств».

4. На четвертом этапе контролер проверяет правильность бухгалтерской переоценки ОС, используя документы, подтверждающие рыночные цены, расчеты переоценки.

Переоценка первоначальной стоимости и амортизация ОС определяются путем умножения первоначальной стоимости или индекса амортизации и переоценки (который рассчитывается путем деления справедливой стоимости на переоценку, остаточной стоимости). Общая стоимость остаточного излишка должна быть представлена в дополнительном капитале, а сумма уценки – в составе расходов за отчетный период [6, с. 157]..

Важным этапом внутреннего контроля является подтверждение расчета сумм превышения предыдущих уценок над переоценками или сумм превышения предыдущих переоценок над уценками и правильности их отражения в учете.

5. Пятый этап предусматривает, что внутренний контролер должен проверить операции по ремонту ОС. Особое внимание необходимо уделить тому, какие виды ремонтных работ были проведены (текущий или капитальный), а также проверить правильность отнесения затрат на ремонт. На данном этапе определяется правильность отнесения затрат на капитальный ремонт. Следует отметить, что затраты на текущий ремонт относятся в состав расходов отчетного периода. Собственно поэтому внутренний контролер должен проверять документы ОС-3 «Акт о приёме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств», договоры с организациями, которые выполняли техническое обслуживание, калькуляцию ремонтных работ и сопоставляет эти суммы со сведениями, учетными регистрами и формами отчетности по счетам.

6. На шестом этапе внутренний контролер осуществляет проверку операций по выбытию ОС. Проверку целесообразно начинать с проверки наличия договоров (при условии продажи ОС), а также актов списания ОС (при условии ликвидации ОС) и формальной проверки всех необходимых реквизитов документов.

7. На седьмом этапе осуществляется проверка объектов ОС, переданных (полученных) в финансовую аренду. В процессе внутреннего контроля проверяется правильность оформления договоров и инвентарных карточек на наличие всех подписей и заполненных реквизитов.

Таким образом, контролеру при проверке бухгалтерской информации по ОС организации необходимо провести проверку всех возможных операций с ОС организации: поступлением, выбытием,

износом, восстановлением, лизингом/арендой, ликвидацией и др. Особое внимание необходимо уделить сопоставлению данных первичных документов с учетными регистрами и формами отчетности с целью предоставления лицу, принимающее решение уверенности в достоверности данных по учету операций с ОС для дальнейшего обоснования им управленческих решений.

Выводы. Выделенные этапы внутреннего контроля ОС и контрольных процедур, которые должны применяться в ходе контроля, должны быть одобрены на этапе планирования внутреннего контроля.

Внутренний контроль ОС должен быть направлен на сбор доказательств, проведения анализа, применения моделей и методов с целью разработки рекомендаций по оптимизации работы учетного аппарата, а также направлений повышения эффективности управления ОС.

Библиографический список

1. Зонова А. В. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник / А. В. Зонова, С. В. Банк, И. Н. Бачуринская. — М.: Рид Групп, 2011. — 480 с.
2. Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л. И. Воронина. — М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 480 с.
3. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет: Учебник / С. Р. Богомолец, Г. И. Алексеева, Т. П. Алавердова; Под ред. С. Р. Богомолец. — М.: МФПУ Синергия, 2013. — 720 с.
4. Пугачёв В.В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса: учебник / В.В. Пугачёв – М.: Дело и Сервис, 2010. – 224 с.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» 6/01, утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016)
6. Сметанко А.В. Внутренний аудит основных средств в акционерном обществе / А.В. Сметанко // Вестник ЖГТУ: Экономические науки. – № 1(55). – 2011. – С. 155-160

УДК 657.1:657.6

Дата публикации: 05.05.2017

Джаферова Л.Р., Ширинский С.Р. Особенности учета составляющих
финансовых результатов деятельности в национальной и
международной практике

Features of accounting of the constituting financial results of activities in national and international practice

Джаферова Лилияр Рустемовна, Ширинский Сеферша Ридванович

1. К.э.н., доцент

2. Студент по направлению 38.04.01 «Экономика»

Институт экономики и управления (структурное подразделение). ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»

Dzhaferova Liliyar, Shirinsky Sefersha

1. PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Auditing

2. Student in the Direction 38.04.01 «Economy»

Institute of Economics and Management of Federal State Educational Institution of Higher Education «V.I.
Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol

Аннотация: понятие, сущность и ценность финансовых результатов предприятия актуальны для любого предприятия, независимо от того, большое оно или малое. Финансовый результат экономической активности предприятия определен индикатором прибылей и убытков, созданных в течение отчетного периода. Рассмотрение роли и ценность финансовых результатов, понятий и предприятий предлагаются.

Abstract: the concept, essence and value of financial results of the entity are urgent for any entity irrespective of, big it or small. The financial result of economic activity of the entity is determined by the indicator of the profits and losses created during the accounting period. Consideration of a role and value of financial results, concepts and the entities are offered.

Ключевые слова: Финансовый результат, прибыль, убытки, выручка, товар, продукт.

Keywords: financial result, profit, losses, revenue, goods, product.

Введение. На сегодняшний день финансовый результат, представляет собой итоговый показатель всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в течении длительного времени (отчетного периода). Согласно экономической теории, основную роль выполняет прибыль, с положительным показателем соответственно, все коммерческие предприятия, ставят данный показатель как основной. Следовательно, вся производственная деятельность, а также хозяйственные процессы являются механизмом и неким рычагом для формирования как положительного так и отрицательного показателя прибыли.

Финансовые результаты, представляют собой показатели, сформировавшиеся на протяжении длительного времени (более одного года).

Показатели финансовых результатов, отражают характерную эффективность хозяйственных процессов по всем направлениям. Основными направлениями хозяйственных процессов являются: финансовые, снабженческие, производственные, инвестиционные. Данные направления, являются основой экономического развития предприятия и непосредственно представляют механизм для формирования данных о финансово-хозяйственной деятельности. Основной показатель – прибыль, имеет особенности, которые способствуют ее отличию от других инструментов, стимулирующих финансово-хозяйственную деятельность.

С точки зрения нормативно-законодательных актов, в российской практике учет доходов организации регламентируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» [1], ПБУ 10/99 «Расходы организации» [2], а в международной – аналогом ПБУ является МСФО (IAS) 18 «Выручка» [3]. Необходимо отметить, стандарты посвящены основным аспектам учета финансовых результатов, в которых некоторые положения имеют существенное отличие между собой.

Цель исследования сводится к раскрытию аспектов сравнительного анализа ключевых особенностей по учету финансовых результатов от продажи товаров (работ, услуг), закрепленных в ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», а также МСФО (IAS) 18 «Выручка».

Объекты и методы исследований. Методологической и теоретической основой написания статьи выступили фундаментальные положения, изложенные в трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых и экономистов в области бухгалтерского учета, а также ключевые положения нормативно-законодательных актов, регламентирующих учет финансовых результатов, формирование прибыли как на всероссийском, так и на международном уровне. Основу методологических исследований, позволивших

наиболее полно исследовать данные объекты, составили общенаучные методы познания: анализ, синтез, абстрагирование, а также методы системного и сравнительного анализа, применение которых обеспечило обоснованность результатов проведенного анализа, теоретических и практических выводов.

Экспериментальная часть. Вопросами идентификации понятия «финансовые результаты», занимались многие ведущие ученые и экономисты, следует выделить: Л.В. Козина [4], Е.С. Лукьяновой [5], Н.В. Пошерстник [6].

Молодой ученый Л.В. Козина считает, что «финансовые результаты по методологии бухгалтерского учета складываются из разницы между притоком и оттоком ресурсов организации» [4. 497 с].

Согласно Е.С. Лукьяновой, «финансовые результаты — это заслуга организации. Прибыль, результат хорошей работы, внешних объективных и субъективных факторов, а убытки — результат низкой производительности или внешних негативных факторов. Кроме того, эффективность производства, инвестиций и финансовой деятельности, отражается в финансовых результатах» [5. 13-15 с].

По мнению Н.В. Пошерстника, «Финансовый результат — результат хозяйственной деятельности, выраженный в денежной форме» [6. 155 с].

Рассматривая мнения ученых в современных научных публикациях, посвященных основным аспектам учета финансовых результатов, раскрытию и признанию прибыли как основного экономического инструмента финансово-хозяйственной деятельности, позволил прийти к выводу, что прибыль является конечным, итоговым результатом финансово-хозяйственной деятельности организации.

Формирование финансового результата за отчетный период (длительное время), осуществляется на основе получения валовой прибыли, доведение ее до прибыли от продаж товаров (работ, услуг) и непосредственно к прибыли до налогообложения.

Учет финансовых результатов, в национальной и международной практике имеют значимые различия. Заостряется внимание на случаях, когда различия носят сугубо технический (формальный) характер, также не являются исключением существенные особенности признания выручки и расходов организации (табл.1, табл.2) [1,3].

Таблица 1

Выручка признается в бухгалтерском учете по ПБУ 9/99 «Доходы организации» и МСФО (IAS) 18 «Выручка» при наличии следующих условий

ПБУ 9/99 «Доходы организации»	МСФО (IAS) 18 «Выручка»
1	2
1. организация имеет полное право на получение выручки, которая подтверждается благодаря договору или иному документу;	1. организация переводит на покупателя значительные риски и вознаграждения, после продажи продукции;
2. сумма выручки может быть определена;	2. сумма выручки может быть надежно оценена;
3. имеется уверенность в том, что при совершении конкретной операции, организация увеличит свою экономическую выгоду;	3. организация больше не участвует в управлении товарами в той степени, которая обычно связана с владением или контролем проданных товаров;
4. право собственности (пользование и распоряжение) на продукцию (товар), переданных от организации покупателю, или работа принята заказчиком;	4. существует вероятность, что организация получила экономические выгоды, связанные со сделкой;
5. расходы, которые будут сделаны или будут сделаны в связи с этой сделкой, могут быть определены;	5. понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно оценены;

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что критерии признания выручки организации по национальным и международным стандартам имеют ряд отличий.

Основной целью настоящих стандартов является определение порядка учета доходов организации для внутренних и внешних пользователей финансовой отчетности. Согласно ПБУ 9/99, доход организация признает в том случае, если он является доходом от обычного вида деятельности на основании договора. МСФО (IAS) 18, признает выручку в том случае, когда совершается момент передачи рисков и вознаграждений связанных с товаром.

Рассматривая доходы организации, необходимо выделить и расходы возникающие при производстве и реализации товаров (работ, услуг). Следует отметить, что в национальных ПБУ 10/99

«Расходы организации» и международных стандартах МСФО, толкование о понятии «расходы», имеют смежный характер, «Расходы – это уменьшение экономических выгод в течении длительного времени (отчетного периода), связанных с изготовлением, производством и реализацией товаров (работ, услуг) [2]. Необходимо выделить, что помимо соответствия понятия «расходы», выполняются условия признания их финансовой отчетности (см. табл. 2) [2;3].

Таблица 2

Критерии признания расходов в ПБУ 10/99 «Расходы организации» и МСФО (IAS)

ПБУ 10/99 «Расходы»	МСФО (IAS) 18 «Выручка»
1. Расходы на производство происходят в соответствии с конкретным требованием договора, законов и нормативных актов, обычаями делового оборота;	1. Данное условие отсутствует;
2. Сумма расхода может быть определена;	2. Сумма расходов может быть надежно оценена;
3. Существует убеждение, что в результате конкретной операции будет уменьшена экономическая выгода организации;	3. Уменьшается будущая экономическая выгода, связанная со снижением активов или увеличением обязательств;
4. Если в отношении любых расходов, совершенных организацией, не было выполнено хотя бы одно из этих условий, бухгалтерская организация признала дебиторскую задолженность;	4. Расходы отражаются по принципу начисления;
5. Амортизация признается как расход, основанный на стоимости амортизации, определяется на основе стоимости амортизируемых активов.	5. Отражение хозяйственных-операций, не связанных с наличием или отсутствием первичных документов.

Данные таблицы 2, свидетельствуют, что в национальных стандартах, расход не признается лишь при обосновании профессионального суждения бухгалтера, а требует обязательного документального подтверждения, что является отличительным от международных стандартов.

Следует отметить, что классификация расходов по МСФО (IAS) имеет отличие от национального деления учета расходов организации на основные виды деятельности и прочие расходы. Согласно МСФО

(IAS), расходы делятся на расходы по обычному виду деятельности, при этом к данному делению относят себестоимость продукции, а также операционные расходы.

Изучая понятие финансовый результат, вытекают теоретические проблемы учета доходов и расходов организации, позволяющие обнаружить трудности для их дальнейшего формирования и отражения.

Выводы. Таким образом, несмотря на сходство в большинстве определений и концепций, а также методологии, принятой в российской практике и международных стандартах, существуют значительные различия в учете финансовых результатов, отражении доходов и расходов. Сравнения доходов и расходов, финансового результата ПБУ и МСФО (IAS), показывает, что четких различий в их определении не наблюдается, и в целом их применение основано на тех же принципах, что позволяет учитывать доходы и расходы в соответствии с российскими стандартами, для формирования надежных финансовых показателей и одновременного выполнения требований МСФО (IAS). Анализируя финансовые результаты при помощи МСФО (IAS) 18 «Выручка» и ПБУ 09/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации» найдены различия, затронувшие показатель «выручка», а также сходства показателя «расходы».

Стоит также отметить, что в современных условиях переход российских организаций к МСФО (IAS) улучшат положение этих организаций на глобальном уровне, повышая эффективность их работы и качественного управления на уровне внутреннего контроля.

Библиографический список

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] //Консультант плюс / АО «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] //Консультант плюс / АО «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» от 28.12.2015 № 277н (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.02.2016) [Электронный ресурс] //Консультант плюс / АО «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Козина Л. В. Теоретическая и практическая интерпретация учета финансовых результатов в современных условиях / Л. В. Козина // Молодой ученый. — 2014. — №8. — с. 497-504.
5. Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Е. С. Лукьянова // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — с. 13-15.
6. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет / Н.В. Пошерстник // СПб.: 2007. — 416 с. (с. 155).

УДК 336

Дата публикации: 26.05.2017

Зубарев И.С. Анализ возникающих рисков компаний финансового сектора получаемых из финансовой отчетности

Analysis of emerging risks of financial sector companies obtained from financial statements

Зубарев Илья Сергеевич

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

Zubarev Ilya Sergeevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Credit and Economic
Analysis
FGBOU VO Perm State Agricultural Academy, Perm

Аннотация: Бухгалтерская отчетность лизинговых компаний имеет отличительные особенности от отчетности других хозяйствующих субъектов. Однако их установление и анализ не представляются возможными без понимания сущности лизинга, его специфики, а также исследования исторических аспектов развития аренды (включая лизинг, как один из её видов). В условиях дефицита инвестиций в сельскохозяйственную отрасль, на одной стадии финансовой поддержки агроформирований – кредитным финансированием, – стоит и играет значимую роль лизинговое финансирование, которое направлено на обновление основных фондов предприятий и является эффективным инвестиционным механизмом в условиях дороговизны сельскохозяйственной техники и ограниченности в денежных средствах сельскохозяйственных организаций. Сравнение лизинга с другими формами хозяйственных правоотношений позволило определить, что лизинг, являясь одним из видов аренды, обладает отдельными признаками, свойственными сделкам по предоставлению имущества в операционную аренду, прокату, продаже в рассрочку, кредиту, комиссии

Abstract: The accounting reporting of leasing companies has distinctive features from the reporting of other economic entities. However, their establishment and analysis are not possible without understanding the essence of leasing, its specifics, as well as exploring historical aspects of leasing development (including leasing as one of its types). In the conditions of a shortage of investments in the agricultural sector, at one stage of financial support for agro-formations - credit financing - leasing financing plays an important role and is aimed at renewing the fixed assets of enterprises and is an effective investment mechanism in conditions of high prices of agricultural equipment and limited funds in agricultural Organizations. Comparison of leasing with other forms of economic legal relationships made it possible to determine that leasing, being one of the types of leases, possesses certain characteristics peculiar to transactions for the provision of property in operating leasing, hire, sale by installments, credit, commission.

Ключевые слова: финансовый сектор, риски, финансовая отчетность, кредитор, обязательства.

Keywords: Financial sector, risks, financial reporting, creditor, liabilities.

В научной литературе и нормативных документах лизинг представляется как особый вид инвестиционной деятельности. Анализ структурных изменений бухгалтерского баланса лизингодателя и лизингополучателя в результате отражения лизинговых операций показывает, что:

- лизинг для лизингодателя – это инвестиционная деятельность, если инвестиции осуществляются за счет собственных средств, и инвестиционно-финансовая деятельность, если инвестируются заёмные средства;
- лизинг для лизингополучателя является инвестиционно-финансовой деятельностью, поскольку источником финансирования для него служат средства лизингодателя.

Раскрывая сущность существующих рисков, анализируемых лизинговых компаний, можно дать характеристику некоторым из них (рис.1).

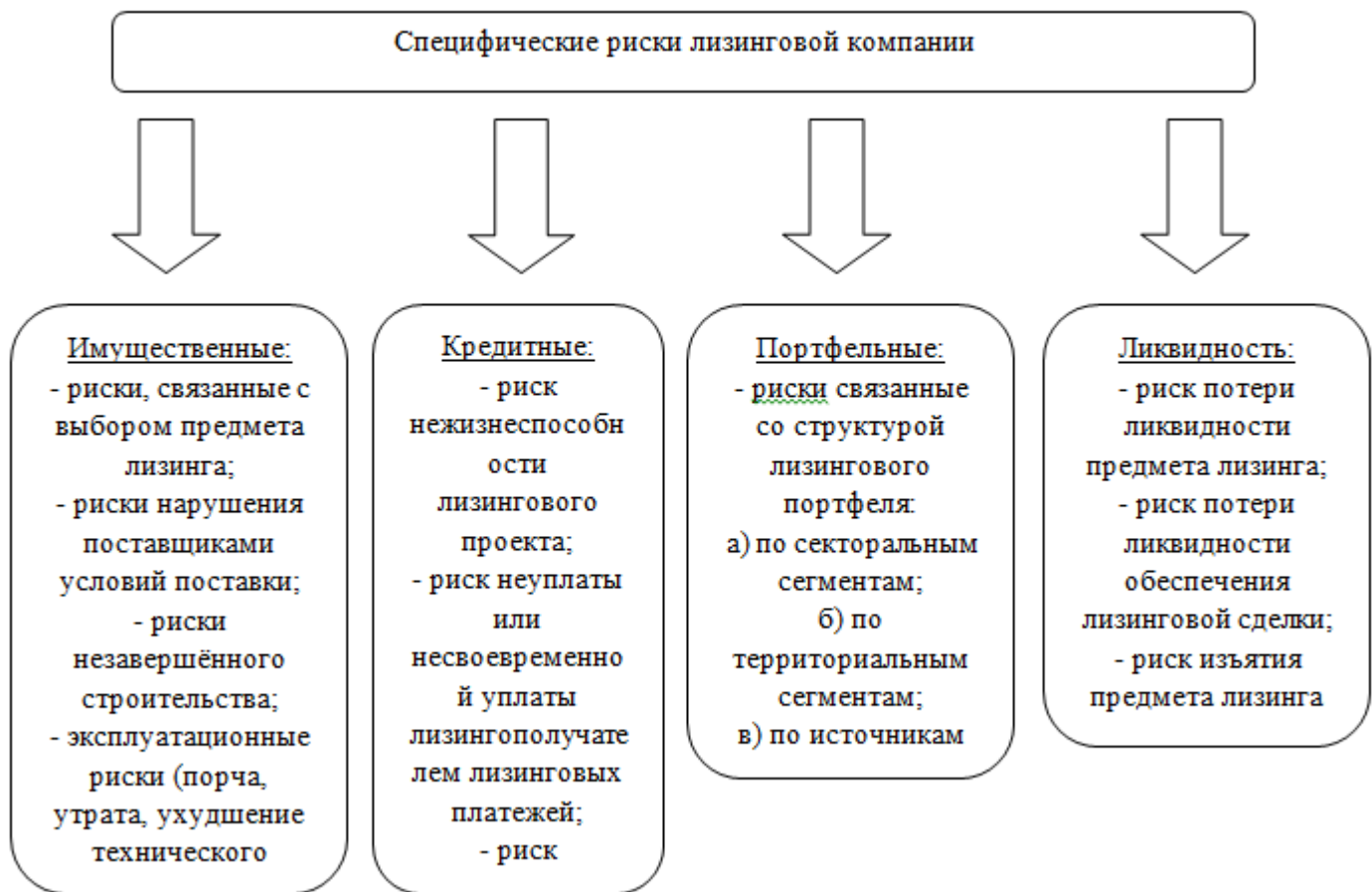


Рисунок 1. Возможные риски лизинговых компаний

В частности:

— под специфическими рисками лизинговой компании в общем случае следует понимать вероятность финансовых потерь, обусловленных возможностью наступления в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций, следствием чего будет являться невыполнение лизингополучателем своих обязательств перед лизинговой компанией;

— имущественные риски непосредственно влияют на вероятность финансовых потерь, обусловлены вероятностью отклонений технических и эксплуатационных характеристик предмета лизинга от проектных, следствием будет служить невыполнение клиентом обязательств перед лизинговой компанией. Сферой их возникновения является круг отношений, возникающих между поставщиком,

лизинговой компанией, клиентом, страховщиком и кредитором, поэтому меры по их минимизации будут наиболее эффективны на стадиях, предшествующих заключению лизингового договора;

— кредитные риски в определённой мере являются производными от имущественных, их источником является вероятность уменьшения стоимости активов лизингодателя в связи с неспособностью или нежеланием лизингополучателя полностью или частично выплачивать лизинговые платежи;

— портфельные риски могут рассматриваться в качестве структурной характеристики лизингового портфеля компании с точки зрения сегментации операций и источников их финансирования. Общий источник возникновения портфельных рисков связан с уровнем диверсификации активных и пассивных операций лизинговой компании – чем она выше, тем ниже вероятность потерь, и наоборот;

— риски ликвидности для лизинговых компаний связаны с вероятной недостаточностью основного и дополнительного обеспечения. Их уровень определяет вероятность потерь в случае расторжения договора лизинга, связанных с издержками по изъятию у клиента предмета лизинга, возможными вариантами его последующего размещения или использования дополнительного обеспечения [1].

Представляет интерес вопрос о том, каким образом изменяются аналитические показатели в зависимости от выбранного компаниями способа учёта лизингового имущества.

Показатели платёжеспособности. Коэффициент абсолютной ликвидности (платёжеспособности) будет иметь большее значение в лизинговых компаниях, учитывающих имущество на балансе, поскольку кредиторская задолженность в таких компаниях не содержит статью доходов будущих периодов, в отличие от лизинговых компаний, которые передают предмет лизинга на баланс лизингополучателя. Противоположное заключение можно сделать в отношении уточнённого и текущего коэффициента ликвидности. Необходимо отметить структурные изменения, которые происходят в балансе лизингодателя при передаче лизингового имущества на баланс лизингополучателя: уменьшается размер внеоборотных активов, увеличивается размер оборотных активов (на величину валовых инвестиций в аренду, включающих прямые инвестиции и запланированный доход), увеличивается размер кредиторской задолженности (на величину доходов будущих периодов). Таким образом, увеличение оборотных активов более значительное, по сравнению с изменением краткосрочных обязательств, что обуславливает рост рассматриваемых коэффициентов.

Показатели структуры капитала. Увеличение заёмного капитала в связи с отражением, в его составе статьи доходов будущих периодов в лизинговых компаниях, которые не учитывают предмет лизинга в своём балансе, усиливают зависимость компании от заёмных источников средств, о чём свидетельствует увеличение коэффициента соотношения заёмного и собственного капитала и снижение коэффициента финансирования.

Показатели состояния основных и оборотных средств. Изменения структуры баланса при передаче имущества на баланс лизингополучателя, которые нами были указаны, приводят к увеличению величины собственных оборотных средств, которыми располагает компания.

Показатели деловой активности. Оборачиваемость текущих активов и дебиторской задолженности будет выше в лизинговых компаниях, которые учитывают предмет лизинга на своём балансе, поскольку при таком способе учёта в активах не отражается совокупная величина дебиторской задолженности по переданному имуществу, а значит, знаменатель формулы меньше, чем у лизингодателя, передававшего имущество на баланс лизингополучателю.

По результатам исследования можно сделать вывод, что при отсутствии иной деятельности, кроме лизинговой, применение единой методики учёта предмета лизинга в отношении общей совокупности лизинговых договоров (на балансе лизингодателя либо лизингополучателя), а также при наличии равных условий и объёмов лизинговых портфелей, ликвидность и обеспеченность собственными оборотными средствами выше в лизинговых компаниях, передающих предмет лизинга на баланс лизингополучателя, а оборачиваемость дебиторской задолженности и текущих активов, наоборот, низкая, по сравнению с лизингодателями, учитывающими предмет лизинга в своём балансе.

Таким образом, возможность сопоставления отдельных аналитических коэффициентов затруднена как по компаниям, применяющим различные способы учёта лизингового имущества, так и по различным периодам в одной компании, если не применяется единая методика учёта предмета лизинга по всей совокупности лизинговых договоров.

Библиографический список

1. Зубарев И.С., Кузьмина О.В. Аналитические процедуры как метод выявления недобросовестных действий при несостоятельности (банкротстве) [Текст] / И.С. Зубарев, О.В. Кузьмина // Материалы

международной научно-практической конференции «Роль молодых учёных в решении актуальных задач АПК». — 2016. С. 292-294.

2. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебник. М.: Омега-Л, 2010. 284 с.

3. Кокорев Н.А., Турчаева И.Н. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие. М.: КноРус, 2010. 192 с.

4. Антикризисное управление / под ред. Г.К. Таля, М.А.Федотовой. — М.: Инфра-М, 2003.

УДК 657 : 658

Дата публикации: 16.05.2017

Колесник Н.Ф., Свешникова О.Н., Корж Я.В. Оценка нефинансовых активов через призму федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора

Assessment of non-financial assets through the prism of federal accounting standards for public sector organizations

Колесник Наталья Федоровна, Свешникова Ольга Николаевна, Корж Яна Валерьевна

1. д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск

2. к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск

3. магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск

Kolesnik Natalia Fedorovna, Sveshnikova Olga Nikolaevna, Korzh Yana Valerevna

1. Doctor of Economics, full professor Chair of Accounting, Analysis and Audit
National Research Ogarev Mordovian State University, Saransk

2. Ph.D. of Economics, assistant professor Chair of Accounting, Analysis and Audit
National Research Ogarev Mordovian State University, Saransk

3. Graduate student Chair of Accounting, Analysis and Audit
National Research Ogarev Mordovian State University, Saransk

Аннотация: Статья посвящена анализу методических подходов к оценке нефинансовых активов в федеральных стандартах бухгалтерского учета для организаций государственного сектора. Основой данных стандартов являются международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора.

Раскрывается содержание каждого вида оценки нефинансовых активов, сферы их применения. Авторы приходят к выводу о взаимосвязи оценок активов коммерческих и государственных организаций.

Abstract: The article is devoted to the analysis of methodical approaches to the evaluation of non-financial assets in federal accounting standards for public sector organizations. The basis of these standards is the international standards of public sector financial reporting. The content of each type of valuation of non-financial assets, the scope of their application is disclosed. The authors come to a conclusion about the relationship of assessments of assets of commercial and state organizations.

Ключевые слова: балансовая стоимость, дисконтированная стоимость, международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора, нефинансовые активы, остаточная стоимость, первоначальная стоимость, переоцененная стоимость, справедливая стоимость, средняя стоимость, стоимость каждой единицы, федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора.

Keywords: balance value, discounted value, International Public Sector Accounting Standards, non-financial asset, residual value, initial value, overvalued value, fair value, average value, unit value, Federal accounting standards for public sector organizations.

Россия вступила на путь реформирования бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) начиная с 1998г. Они являются основой для написания федеральных стандартов бухгалтерского учета [6]. Необходимость ведения бухгалтерского учета в соответствии со стандартами определено требованиями ФЗ №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который в качестве базовых документов, регулирующих бухгалтерский учет, определил стандарт бухгалтерского учета, как документ, содержащий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету, а также допустимые способы его ведения [1]. В 2012 г. был сделан официальный перевод Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС) Консорциумом компаний ЗАО «БДО» и ООО «Институт бюджетных решений» по заказу Министерства финансов РФ в рамках совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Модернизация казначейской системы Российской Федерации». Права на издание МСФО ОС на русском языке были переданы Международной федерацией бухгалтеров (IFAC) Минфину РФ [7]. По состоянию на 25.04.2017г. разработано 14 проектов федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора, 5 стандартов утверждены в 2016г.

В Инструкции по применению Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов

управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений нефинансовые активы характеризуются как активы, находящиеся в собственности РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, и относящиеся в соответствии с настоящей Инструкцией к основным средствам, нематериальным активам, незавершенным активам, материальным запасам, имуществу, составляющему государственную (муниципальную) казну, иным видам материальных ценностей [2]. Т.о. здесь не содержится признак разграничения активов бюджетного учреждения на нефинансовые и финансовые, а просто перечисляются активы, являющиеся нефинансовыми.

В федеральном стандарте «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности» указывается, что активы и обязательства в бухгалтерском балансе разграничиваются на долгосрочные (внеоборотные) и краткосрочные (оборотные) [3]. При этом отмечается, что активы отражаются в нетто-оценке, т.е. за минусом всех корректирующих показателей, обеспечивающих достоверность их представления (накопленной амортизации, резервов под снижение стоимости и т.п.). Однако в действующих формах баланса бюджетных, казенных, автономных организациях активы представлены нефинансовыми и финансовыми, поэтому в статье будут раскрываться подходы к оценке объектов, относящихся к нефинансовым активам.

Правила ведения бухгалтерского учета и отражения в бухгалтерской отчетности информации о нефинансовых активах предусмотрены следующими федеральными стандартами: «Основные средства», «Обесценение активов», «Незавершенные активы», «Запасы», «Нематериальные активы», «Биологические активы», «Аренда». Из них планируется ввести в практику с 01.01.2018г. «Основные средства», «Обесценение активов», «Аренда». В статье не затрагиваются проекты и стандарты, связанные с биологическими активами и арендой (преимущественно финансовой), так как они не характерны для большинства организаций государственного сектора.

Оценка является одним из приемов бухгалтерского учета, определяющим состав затрат, формирующих стоимость актива. Каждый актив может иметь разные оценки, зависящие от того, на какой стадии «жизненного цикла» в конкретной организации она применяется. Правильно примененная, т.к. обоснованная оценка оказывает существенное влияние на реальность имущественного состояния организации, основу которого формируют нефинансовые активы. Принципиальные подходы к оценке активов организаций государственного сектора содержатся в Концептуальных основах бухгалтерского учета и отчетности [3]. В них особый акцент сделан на справедливую стоимость. Подробно раскрывается

сущность разных методов ее определения: рыночных цен и амортизированной стоимости замещения. Рассмотрим особенности оценки нефинансовых активов организаций, кроме имущества казны.

Федеральный стандарт «Основные средства» вводит в обращение такие виды оценки основных средств как первоначальная, переоцененная, балансовая, остаточная [3]. Первоначальная стоимость основных средств возникает при принятии к учету. Конкретное содержание затрат, формирующих ее, зависит от того в результате каких операций появился инвентарный объект основных средств: обменных или необменных (безвозмездно и по ценам существенно ниже рыночных). Если объект является результатом обменных операций или самостоятельно созданных, то его первоначальная стоимость – фактически произведенные капитальные вложения. Однако при выполнении этого правила необходимо различать характер обменных операций – коммерческий или нет. Только к обменным операциям коммерческого характера (кроме обмена на денежные средства или их эквиваленты) относится справедливая стоимость основных средств, в остальных случаях первоначальная стоимость объектов будет соответствовать остаточной стоимости переданного взамен актива. Из этого следует, что обменные операции некоммерческого характера связаны исключительно с обменом одних объектов основных средств на основные средства и нематериальные активы, так как только им присуща остаточная стоимость.

Новацией можно считать признание в составе первоначальной стоимости затрат по демонтажу, выбытию основных средств из эксплуатации, если это определено известно уже на момент принятия к учету, т.е. указано в подтверждающих документах. Отдельно указана оценка основных средств, получаемых организацией от собственника, так как в этом случае она будет равна стоимости, отраженной в документах на передачу (актах). Если же основные средства возникают в организации в результате необменных операций, то их первоначальная стоимость равна справедливой стоимости на дату приобретения.

Последующей оценкой основных средств является балансовая стоимость, под которой понимается первоначальная стоимость с учетом изменений. Изменениями считаются достройка, дооборудование, модернизация, техническое перевооружение, частичная ликвидация и т.п., переоценка. В результате проведения переоценки основных средств у них появляется новая стоимость, называемая переоцененной, т.е. сложившаяся на дату переоценки за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения. При переоценке обычно происходит увеличение стоимости имеющихся основных средств до уровня действующих рыночных цен. Корректировка амортизации влияет на остаточную стоимость объектов. Остаточная стоимость связана с представлением основных средств в бухгалтерской отчетности. Она

соответствует стоимости, сложившейся у инвентарного объекта к моменту отражения его в бухгалтерской отчетности за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Проект стандарта «Непроизведенные активы» раскрывает подходы к оценке аналогичных активов (земля, недра, др. объекты природопользования), связанных с арендными отношениями [3]. Обычно типичным для большинства организаций государственного сектора является наличие на учете земли, на которой находятся их здания и сооружения. Аналогично всем активам непроизведенные активы имеют первоначальную и последующие стоимости. Общий подход к определению первоначальной стоимости один – она равна справедливой стоимости. Однако, далее указывается, что понимается под этой оценкой применительно к разным видам непроизведенных активов: земельным участкам, недрам, водным, ресурсам и т.п. Однозначна оценка земли – кадастровая. По всем другим объектам она соответствует дисконтированной сумме будущих денежных поступлений без учета льгот, связанных с получением разрешения на объект (прав пользования, налоговых льгот и т.п.). Исключением являются объекты непроизведенных активов, полученные от собственников. Их первоначальная стоимость всегда соответствует сумме, отраженной в передаточных документах. Последующей оценкой непроизведенных активов может быть только переоцененная стоимость как разница между справедливой стоимости и убытками от обесценения. При этом не подлежит переоценке земля. Все остальные объекты непроизведенных активов должны переоцениваться до справедливой стоимости, равной дисконтированной величине поступлений будущих денежных средств без учета льгот по их использованию. Стандарт определил периодичность переоценки равной одному году.

Виды оценки, применяемые к нематериальным активам, раскрываются в проекте стандарта «Нематериальные активы» [3]. Они практически совпадают с оценкой основных средств. При этом есть отдельные нюансы, обусловленные специфичностью данных объектов, применительно к их последующей оценке. Последующей оценкой нематериальных активов признается первоначальная стоимость, если они не будут переданы любым организациям, не относящимся к государственному сектору, в противном случае оценка должна соответствовать рыночным ценам. Как следует из вышеизложенного, объекты, приносящие организации экономические выгоды более чем 12 месяцев, должны проверяться на обесценение. Правила проведения данной процедуры содержатся в проекте стандарта «Обесценение активов». Организации, активы с признаками обесценения (они подробно раскрываются), перед составлением годовой бухгалтерской отчетности при проведении инвентаризации будут проверять активы долгосрочного характера на обесценение. Это направлено на то, чтобы не иметь на своем балансе

имущество, стоимость которого превышает справедливую за вычетом затрат на его выбытие. Непосредственно проверкой на обесценение занимается комиссия организации по поступлению и выбытию активов, в состав которой непременно входит бухгалтер. По результатам проверки рассчитывается и отражается как расход убыток от обесценения, представляющий разницу между остаточной стоимостью и справедливой за вычетом затрат на выбытие. Казалось бы, понятная, на первый взгляд, процедура таит в себе много сложностей, в частности, нужно сделать выбор при установлении справедливой стоимости объекта между двумя способами ее определения, предусмотренными стандартом: по рыночной стоимости либо по амортизированной стоимости замещения. Этот выбор предполагает проведение предварительных расчетов, которые являются новыми для российской практики даже для коммерческих организаций. Тест на обесценение предусматривает классификацию объектов, в зависимости от того генерируют или нет они потоки денежных средств.

Согласно проекту стандарта «Запасы» они принимаются к учету по первоначальной стоимости [3]. Ее уровень и состав затрат, так же как и по другим видам уже рассмотренных нефинансовых активов, зависит от того, результатом каких операций являются запасы организации – обменных или нет. В отличие от основных средств, нематериальных активов, непроизведенных активов, запасы должны пополняться по мере их расходования и в этом случае они будут иметь уже другую оценку. Проект предусматривает два вида оценки, один из которых – по стоимости каждой единицы, имеет ограничение и касается материалов, не являющихся взаимозаменяемым, а также используемых в особом порядке (металлы, драгоценные камни, спиртосодержащие и т.п.). Оценка по средней стоимости типична для российской практики. Требование к оценке запасов при отражении их в бухгалтерском балансе – наименьшая из двух величин: балансовой стоимости и нормативно-плановой. Это правило применяется не ко всем запасам, а только удовлетворяющим следующим требованиям: 1) если они передаются безвозмездно или за символическую плату; 2) нормативно-плановая стоимость в течение отчетного года снизилась. Такой подход соответствует правилу, согласно которому активы не должны учитываться по стоимости, превышающей будущие экономические выгоды или возможность полезного использования, которые будут получены от их продажи, обмена, распространения или использования. Такие запасы отражаются в отчетности по первоначальной стоимости за минусом резерва под снижение стоимости материальных запасов, который создается в разрезе единиц бухгалтерского учета материальных запасов.

Особый подход к оценке готовой продукции. Ее первоначальная стоимость соответствует нормативно-плановой величине, и она корректируется в конце отчетного периода до уровня фактической

себестоимости. Возникающие отклонения распределяется между остатком готовой продукции на складе и проданной. Первоначальной стоимостью незавершенного производства признается сумма затрат, связанная с изготовлением готовой продукции, кроме общехозяйственных расходов. Что касается оценки незавершенного производства в бухгалтерской отчетности, то конкретного ответа нет в проекте, только ссылка на регулятивы отраслевого характера. Товары оцениваются по розничным ценам, включающим цену покупки и торговую наценку, которая по мере списания их с баланса, независимо от причин, списывается на уменьшение финансового результата. На остаток непроданных товаров торговая наценка распределяется при их инвентаризации.

Вышерассмотренные подходы к оценке нефинансовых активов в организациях государственного сектора позволяют сделать следующие выводы:

- одни и те же правила оценки разных видов активов дублируются в нескольких стандартах, что и без того увеличивает их объем и восприятие. В связи с этим было бы целесообразно, сгруппировав базовые виды оценки, характерные для большинства активов, в одном документе, например, в Концептуальных основах финансовой отчетности;
- предусмотренные варианты (способы) к определению справедливой стоимости активов, процедуре обесценения раскрыты недостаточно понятным языком, являются новыми для российской практики ведения бухгалтерского учета данного типа организаций, поэтому требуют своего раскрытия в отдельных документах, например, в рекомендациях к стандартам;
- наблюдается реальное сближение методических подходов к оценке имущества (активов) государственного и коммерческого секторов экономики;
- появление новых объектов бухгалтерского учета (например, биологических активов), современных подходов к оценке нефинансовых активов (расширение сферы применения справедливой стоимости) требует повышения, расширения профессиональных компетенций бухгалтера, наличия достаточности знаний, позволяющих применять профессиональное суждение, что достигается системой непрерывного образования. К сожалению, не всегда топ-менеджмент организации понимает необходимость активного участия бухгалтеров в процессе повышения квалификации, не принимая во внимание, в частности, обучение в системе онлайн режима.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Справочно-правовая система «Гарант»
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 01.12.2010г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению» // Справочно-правовая система «Гарант»
3. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : – Режим доступа : http://minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/budgetotchet/# (дата обращения: 18.04.2017)
4. Баева Е. А. Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления // Социально-экономические процессы. – 2013. – № 4 (050). – С.23–28
5. Дружиловская Т. Ю. Новые концептуальные основы разработки национальных стандартов бухгалтерского учета в секторе государственного управления // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – №7(343). – С. 9–16
6. Колесник Н. Ф., Канаева О. Ю. Переход на МСФО – актуальная задача для российских компаний // сб. конф. Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения / под ред. А. А. Горохова. – Курск: ЗАО Университетская книга, 2013. – С. 284–286
7. Свешникова О. Н., Корж Я. В. Доходы и расходы в бухгалтерской отчетности бюджетных организаций // Вестник Волжского университета им. В. И. Татищева. – 2016. – №2, том 2. – С.116–123

УДК 657

Дата публикации: 26.05.2017

Коноваленко И.Е., Меджидзаде М.Д., Тропникова А.Н. Возникновение и развитие бухгалтерского учета
The emergence and development of accounting

Коноваленко Ирина Евгеньевна, Меджидзаде Меджид Джафар Оглы, Тропникова Анна Николаевна

1. старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и налогообложения. ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва
2. студент финансового факультета. ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва
3. Студентка финансового факультета. ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». г. Москва

Konovalenko Irina Evgenievna, Medzhidzade Medzhid Dzhafer Ogly, Tropnikova Anna Nikolayevna

1. Senior lecturer of the Department of Accounting and Taxation. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
2. Student, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
3. Student, Plekhanov Russian University of Economics. Moscow

Аннотация: В статье рассмотрены исторические и экономические предпосылки зарождения и развития бухгалтерского учета как науки, а также эволюция его концепций. Раскрывается сущность бухгалтерского учета, его особенностей как сферы деятельности и области человеческих знаний. Рассмотрены основные этапы становления бухгалтерского учета в России.

Abstract: The article considers historical and economic prerequisites for the origin and development of accounting as a science, as well as the evolution of its concepts. The essence of accounting, its features as a field of activity and the field of human knowledge is revealed. The main stages of the formation of accounting in Russia are considered.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, МСФО, баланс, балансовое обобщение, двойная запись

Keywords: IFRS, balance, balance generalization, accounting, double entry

История бухгалтерского учета измеряется тысячелетиями, она зарождалась уже 5000-4000 лет до н.э. Археологи нашли следы самых первых бухгалтерских операций на табличках из слоновой кости. Шумерские счетоводы вели свои записи на носителях из камня. Учет Древнего Египта отражен на папирусах, а в Риме и Греции на восковых табличках, досках из меди или даже коже. Это послужило предопределением систематической регистрации в хронологической последовательности.

Бухгалтерские операции того времени носили примитивный характер, они выражали повседневность операций в натуральном выражении.

Бухгалтерский учет эволюционирует, взаимодействуя с иными важными науками, становится основой для других прикладных наук. 13 век, период возрождения, характеризуется как развитием искусства, так и науки.

Первый математик средневековой Европы Леонардо Пизанский (Фибоначчи) в 1202 г. вложил свой вклад в популяризацию позиционной системы счисления, которая была гораздо удобнее прошлой римской системы. Новые бухгалтерские методы меняют учетную политику экономических субъектов. Арабские цифры способствовали увеличению точности в учете бухгалтерских операций и созданию в юриспруденции хозяйственного права.

Во время проторенессанса создаются три главные парадигмы – простая (униграфическая), камеральная и диграфическая (двойная запись), но данные парадигмы никак не взаимодействовали, хотя и являются базой бухгалтерского учета.

Униграфическая бухгалтерия – простая система учета, не основанная на применении метода двойной записи, которая просто отражает факты хозяйственной жизни в тех единицах измерения, в которых они возникают (т.е. присущи именно данным фактам). Данный учет осуществляется путем регистрации фактов хозяйственной деятельности и инвентаризации, не выявляя при этом причин происходящих изменений. Тут будут уместны слова Я.В. Соколова, который внес немалый вклад в развитие бухгалтерского учета: «Российский учёный-экономист, заслуженный деятель науки РФ», также он назвал данный вид учета «наивным натурализмом».

Диграфическая система бухгалтерского учета использует стоимостные измерители для объектов учета и основывается на методе двойной записи. Двойная запись появилась в результате необходимости контролировать наличие и движение (изменение) хозяйственных средств за определенный период, так как

в хозяйственной деятельности был не просто продукт в натуральном его выражении, а происходило движение этого продукта: поступление от поставщика, продажа, недостача и т.п. Применение инвентаризации в этой системе учета не требовалось.

Камеральная бухгалтерия (бюджетная) берет свои истоки в латинском языке, что в переводе означает «камера», «кабинет». В основном данный вид учета используется в бюджетных учреждениях и общественных организациях, главной целью которых не является получение прибыли и деятельность которых ограничена рамками выделенного бюджета.

Все три парадигмы столетиями действовали рядом без какого-либо соотношения друг с другом. Впервые эти формы были использованы у итальянских купцов. Это связано с тем, что Италия в своё время была ядром всемирной торговли.

В 15 веке Лука Пачоли написал книгу «Тракт о счетах и записях», где описывается применение двойной записи в торговом хозяйствующем субъекте, благодаря этому приобретает распространение диграфический учет [2]. Методология бухгалтерского учета развивается с ростом производственных мощностей, последовательно преобразуется в одну систему хозяйственных операций.

Диалектический метод – группа принципов и требований в познавательном процессе. Научное содержание данного метода в бухгалтерском учете проявляется в подходе проявления хозяйственной жизнедеятельности через выражение и обобщение обязательств, имущества и бухгалтерских операций в одном взаимодействии.

Одной из первых стран, применивших двойную бухгалтерию в производстве, является Англия, там систематизируются производственные затраты. Новая научная мысль разделяет учет на две части: бухгалтерскую и производственную, затем возникает потребность в калькуляции.

Научное становление бухучета как науки в Европе происходит во второй половине 19 века. Развитие европейской научной мысли вызывает зарождение теории бухучета, которая значительно меняет всю систему счетоведения.

Эволюции бухгалтерской науки предшествовало практическое введение учетной методологии. Следующее развитие практики в бухучете помогло разработать и теоретические подходы к учету. Выделяют три основных направления: юридическое, экономическое и балансовое.

В России первая модель сформировалась вместе с зарождением государства в 862г., когда стала распространяться варяжская система учета.

Достаточно сильный импульс для формирования системы учёта дало принятие христианства, после чего было сформировано множество монастырей. Все монастыри вели достаточно большую хозяйственную деятельность. Для её учёта велись достаточно большие и ёмкие книги (отчёты). Спустя много веков реформы Петра Великого в некоторой степени так же затронули систему хозяйственного учёта. Так, в 1710 году в газете «Московские ведомости», было впервые в России отмечено слово «бухгалтер». Было так же предложено альтернативное слово – книгодержатель, но оно не стало популярным.

Важной экономической предпосылкой формирования системы бухгалтерского учёта была индустриализация страны. Промышленная революция в XVII в. привела к изменениям, как в бизнесе, так и в учете. Индивидуальная ремесленная система стала преобразовываться в систему массового заводского производства. Технологическое развитие обеспечивало не только создание нового оборудования, но и появление нового типа расходов. Системе учёта и контроля уделялось достаточно большое внимание. Формировалось достаточно много инструкций по ведению государственного учёта. Первая из них была создана от 2 января 1714 года. Обязательно требовалось вести записи, приходно-расходные книги так же нужно было вести каждый день, более того было строго установлено персональное подчинение ответственных лиц.

Еще одной предпосылкой создания учёта в стране было развитие металлургической промышленности на Урале. Известный предприниматель В. И. Геннин формировал систему учёта производства, которая полностью обеспечивала учёт документов, постоянное проведение инвентаризации и составления финальной отчётности.

Спустя столетие, отмена крепостного права стала важной вехой в развитии системы бухгалтерского учёта. В системе отечественной бухгалтерской школы отмечается 3 этапа:

1. Создание и развитие новых идей.
2. Распространение и международное признание данных идей.
3. Разочарование в степени эффективности использования этих идей.

Все объективные предпосылки для становления и развития бухгалтерского учёта в России как самостоятельной отрасли раскрываются в конце 19 века. Формирование теории учёта достаточно сильно изменяет характер представлений об рассматриваемых объектах. С того времени объектом учёта стали выступать не все факты хозяйственной жизни, а полноценная информация о них. Учёт в нашей стране появился и развивался как система государственный. Это объясняется тем, что в то время страна была абсолютной монархией, и данные дела, касающиеся управления финансами находились исключительно в руках власти. В нашей стране в то время сформировались две основные концепции: меновая и балансовая.

Первая русская революция 1905 года, также стала предпосылкой для развития бухгалтерского учета. В систему бухгалтерского учёта пришло много людей, формировались новые течения, появились новые проблемы, были созданы и две школы бухгалтерского учёта: петербургская школа во главе с Е.Е. Сиверсом и школа московская (её возглавляли Н. С. Лунский и Г. А. Бахчисарайцев). Создание данных школ было обусловлено тем, что постепенно требовалось изменение работы учёта любого предприятия и создания эффективного метода для их подсчёта, ввиду того, что предприятия недополучали определённую прибыль и несли порой колоссальные убытки [1]. Основная идея первой теории заключалась в том, что в основании принципа двойной записи лежит обмен благами. Что касается второй школы, то в ней полагали, что счета являются элементами баланса.

Последствия великой октябрьской революции также явились причинами изменений в ведении бухгалтерского учёта и контроля. Более того, сама профессия сильно изменилась под влиянием бухгалтерского учёта. Произошло это в несколько ключевых этапов:

- Этап: происходили попытки стабилизировать хозяйственные отношения и создания коммунистического общества. В процессе учёта был отмечен адаптационный период, и соответственно, были созданы новые системы измерителей.
- Этап: вводилось новое экономическое мышление и происходила реставрация традиционной системы бухгалтерского учёта.
- Этап: строился социалистический уклад экономики и деформировались принципы бухгалтерского учёта.
- Этап: совершенствовался производственный учёт, ввиду того, что экономика переходила на хозяйственный расчёт. Обработка информации приобретала более активный характер.

- Этап: бухгалтерский учёт должен был максимально адаптироваться к изменяющимся условиям.
- Этап: Формирование современных отношений рыночного характера в экономике, а так же возрождение классических системы работы с бухгалтерией. Все они были максимально адекватны новым экономическим условиям.

Важно отметить, в чём заключались основные изменения и преобразования системы бухгалтерского учёта с позиции введения новых документов и нормативных требований. Так, 5 декабря 1917 года была сформирована центральная государственная бухгалтерия. 13 июля 1918 были созданы Основные положения учёта имущества. Именно на основании этого документа было принято решение о переходе к двойному учёту.

Соответствующей предпосылкой к этому было изменение системы экономики и начало проведение НЭПа. Позже приняли постановление о торговых книгах. Обязанность их ведения полностью была на торгово – промышленных предприятиях. Из этого можно сделать вывод о том, что первые шаги в формировании бухгалтерского учёта в будущем СССР были направлены на использование классических методов, но при этом использовались и наработки зарубежных стран.

После полноценного создания СССР и свёртывания НЭПа, в начале 30- х годов в стране стали использовать контрольно – шахматную форму счетоводства. Спустя 15 лет, после окончания войны, новая система мемориально – ордерной формы счетоводства стала вводиться. Это было объяснено тем, что во время войны, предыдущая система была достаточно громоздкая и неудобная. Повсеместно стали использовать новую.

В 1992 г. была принята и утверждена специальная Государственная программа, позволившая успешно вести бизнеса на мировом рынке и интегрировать Российскую Федерацию в мировую экономику. В 1998 году разрабатывается программа по усовершенствованию бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Главное целью данной программы было – приведение российского учета в соответствие с международными требованиями и стандартами.

Международные стандарты финансовой отчетности – это совокупность стандартов регулирующих заполнение финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия каких-либо

экономических решений относительно предприятий. МСФО были созданы в конце XX века и преследовали четкие цели:

- сокращение различий в представлении финансовой отчетности;
- повышение качества и достоверности предоставляемой информации;
- унификация стандартов.

МСФО – это бухгалтерский язык, на который можно перевести любую отчетность, но как всем известно, перевод – это затратное и трудоемкое дело, поэтому приведение РСБУ к МСФО значительно сократит некоторые издержки.

Общие стандарты бухгалтерской отчетности позволяют оценивать и сравнивать результаты деятельности различных компаний, в том числе на международном уровне, более эффективно.

В некоторых странах приведение бухгалтерской отчетности к мировым стандартам является обязательным. Например, в таких странах, как ОАЭ, Денмарк, Люксембург, Гонконг, Кипр, Венгрия, Доминиканская республика, Великобритания и другие.

23 мая 2016 года Приказом Министерства финансов РФ № 70 Н, была утверждена «Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016 — 2018 годы», согласно которой предполагается разработать 14 новых стандартов бухгалтерского учета либо обновленных версий существующих ПБУ. Все эти преобразования как ожидается должны упростить правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской финансовой отчетности для малого бизнеса, а также нивелировать существующие противоречия в законодательстве.

В результате к 2020 году разработанные стандарты по бухгалтерскому учету (предполагается что их будет около 40) полностью заменят действующие в настоящий момент ПБУ.

Не меньшее влияние на развитие бухгалтерского учета оказывают:

- развитие вычислительной техники, средств связи;
- новые способы автоматизации логических операций, хранения информации, контроля;
- появление новых технологий ведения бухгалтерского учета;
- и другое.

Информационные технологии занимают важное место в формировании финансовой отчетности предприятия. Появилась возможность создавать «облачные» программы, служащие базой учета и составления отчетных документов.

Преобразование системы бухгалтерского финансового учета в России осуществляется согласно программе, разработанной Правительством Российской Федерации и является неотложной задачей, стоящей перед бухгалтерской наукой. Ускорение процесса адаптации российского бухгалтерского учета к международным стандартам являются основой реформирования бухгалтерского финансового учета в стране.

Библиографический список

1. Бабаев Ю. А, «Теория бухгалтерского учета». Учебник для ВУЗов 2015. – 105 с.
2. Кришалович Е.Г. ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(16). URL: [http://sibac.info/archive/economy/1\(16\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/1(16).pdf) (дата обращения: 08.05.2017)
3. Круковская Т.А., Шаров А.В. "История бухгалтерского учета." Кемерово: КузГТУ, 2014. - 92 с.
4. Никандрова Л.К. «Проблема перехода российской системы учета и отчетности на международные стандарты». Монография - Москва: МГУП, 2015. - 96 с.
5. Соколов Я.В., Соколов В.Я. "История бухгалтерского учета" Магистр Издательство 2013 - 287с

УДК 657.9

Дата публикации: 24.05.2017

Рощина Ю.В., Абляметова А.Э. Значение учетной политики в хозяйственной деятельности организации

Importance of accounting policies in the economic activities of the organization

Рощина Юлия Викторовна, Абляметова Акиме Энверовна

1. К.э.н., доцент

2. Студент по направлению 38.04.01 «Экономика»

Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Roshina Juliya, Ablyametova Akime

1. PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Auditing

2. Student in the Direction 38.04.01 «Economy»

Institute of Economics and Management of Federal State Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol

Аннотация: в данной статье проведен анализ трактовки термина «учетная политика» в научной экономической литературе, раскрыта роль и значение учетной политики в деятельности организации, обоснованы рекомендации по ее формированию

Abstract: This article analyzes the interpretation of the term "accounting policies" in the scientific economic literature, reveals the role and significance of accounting policies in the organization, grounded recommendations for the formation of

Ключевые слова: учетная политика, налоговый учет, бухгалтерский учет, главный бухгалтер, финансовый результат.

Keywords: accounting policy, tax accounting, accounting, chief accountant, financial result.

Введение. Главным назначением бухгалтерского учета и финансовой отчетности является предоставление пользователям полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия. Важной составляющей

рациональной организации бухгалтерского учета в организации является учетная политика, при разработке которой необходимо учитывать внешние и внутренние факторы, а также специфику хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому можно рассматривать учетную политику как отражение финансово-хозяйственной деятельности предприятий и как один из основных факторов влияния на нее.

Цель и задачи исследований – изучить значение учетной политики в хозяйственной деятельности организации.

Методика исследования. Исследование проводилось с помощью методов анализа научной литературы и существующей законодательной базы по вопросам учета денежных средств в РФ, а также обобщения полученных результатов.

Результаты исследований, их краткий анализ. В России понятие «учетная политика» появилось в 1992 г. после утверждения государственной программы перехода России на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики.

В ст. 8 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» отмечено, что учетную политику составляет совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета [1]. Кроме того, понятие учётной политики для целей налогового учёта дано в статье 11 НК РФ, где указано, что «учётная политика для целей налогообложения — выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых НК РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учёта иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика»[2]. Как видим, принципиальных отличий в определениях нет – разница только в прилагательных к слову «учёт» (бухгалтерский и налоговый).

Международные стандарты учета в частности МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки», под понятием «учетная политика организации» понимают конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практику, применяемые организацией для подготовки и представления отчетности [3].

В научной экономической литературе существуют свои подходы к определению понятия «учетная политика», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «учетная политика»

авторы	Определение учетной политики
Астахов В. П.	«Комплекс методических приемов, способов и процедур организации и ведения бухгалтерского учета, избираемых предприятием из общепринятых или разрабатываются самостоятельно с учетом особенностей его деятельности с целью обеспечения защиты прав и интересов собственника (собственников, участников)»[4,с.112]
Ивашкевич В.Б..	«Система способов и приемов организации и ведения учета на конкретном предприятии, закреплена соответствующим внутренним нормативным актом на определенный срок»[5,с.59]
Ковалева О.В.	«Совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления финансовой отчетности»[6,с.245]
Кондраков Н.П.	«Совокупность форм и методов ведения бухгалтерского учета на предприятии»[7,с.58]
Белуха Н.Т.	«Выбор предприятием методических приемов отражения в бухгалтерском учете финансово-хозяйственных операций»[8,с.59]
Харькова А.К.	«Один из важных вопросов организации бухгалтерского учета, правильное оформление которого способствует достоверному определению финансового результата и способствует достоверному определению финансового результата»[9,с.63]
С. Свирко	«Совокупность учетных принципов, методов, процедур и мероприятий для обеспечения непрерывного прохождения информации от этапа первичного наблюдения к обобщающему — составление отчетности»[10,с.79]

По нашему мнению, обобщив данные трактовки, наиболее полным и достоверным следующая трактовка данного понятия учетная политика — это комплекс методических приемов, способов, схем и процедур организации и ведения бухгалтерского учета текущей ее финансово-хозяйственной деятельности и составления отчетности, которые избираются организацией среди общепринятых, либо разрабатывается самостоятельно, исходя из особенностей ее деятельности.

Для каждой организации учетная политика бухгалтерского учета формируется индивидуально. Здесь учитывается организационно-правовая форма предприятия, вид и масштабы деятельности, финансовая стратегия, материальная база и структура организации.

Также следует отметить, что бухгалтерский учет является инструментом государственного регулирования. Именно благодаря регламентации методологических и методических основ бухгалтерского учета всех субъектов хозяйствования, государство устанавливает содержательные аспекты информационной инфраструктуры национальной экономики. Главными причинами, которые обуславливают формирование учетной политики предприятия в России, являются:

1. Общие правила бухгалтерского учета, устанавливаемые на международном и федеральном уровнях, которые должны оптимально сочетать регламентацию государства с принципами рыночной экономики.
2. Альтернативные варианты организации учета по многим направлениям хозяйственной деятельности.
3. Необходимость сопоставимости и интерпретации финансовых отчетов внешними пользователями и аудиторами.
4. Знанием потребностей рынка и состояния внешней среды, в которой действует предприятие.
5. Содействие развитию рыночных отношений, увеличению количества пользователей финансовой информации.

Большое значение учетной политики выражается в том, что действующее законодательство в области бухгалтерского учета допускает выбор одного из способов организации учета из нескольких, что предполагает снижение трудоемкости учета.

Бухгалтерский учет играет важную роль в эффективном управлении компанией, является отдельной функцией управления, без которой применение других функций управления, таких как контроль, анализ и другие, невозможно. При этом учетная политика – это основа всей системы бухгалтерского учета. В тоже время регламентируя бухгалтерский учет в организации, она одновременно является одним из инструментов управления организацией. С помощью учетной политики можно воздействовать как на процесс обработки информации, так и на себестоимость продукции, величину прибыли, сумму налоговых платежей.

Умело сформированная учетная политика способствует эффективному управлению хозяйственной деятельностью организации, а также позволяет сформировать стратегию его развития на длительную перспективу. При этом учетная политика выступает как инструмент:

- управления затратами и финансовыми результатами;
- стратегического и тактического планирования;
- управления величиной начисленных налогов;
- практического разрешения противоречий нормативных актов по бухгалтерскому учету;
- унификации учетных процедур и снижения их трудоемкости;
- реализации принципов МСФО.

Учетная политика формируется на длительный период и способствует выработке определенной идеологии экономики предприятия, позволяет усилить учетно-аналитические функции в управлении предприятием, способствует оперативному реагированию на изменения, которые происходят в производственном процессе, позволяет эффективно приспособить производственную систему к условиям внешней среды, а также снизить экономический риск и добиться успехов в конкурентной борьбе.

Выбранная учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов на прибыль, показателей финансового состояния организации. Значительное влияние учетной политики на финансовый результат организации обусловлено тем, что выбор метода и признания расходов и доходов организации может увеличивать либо уменьшать конечный финансовый результат.

Метод, который был избран в учетной политике для признания дохода (расхода) (начисления или кассовый), существенно влияет и на величину выручки от реализации, и на финансовый результат организации. Так, при отражении затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), только в части оплаченных затрат кассовым методом способствует увеличению финансового результата за счет уменьшения себестоимости.

Значительно большее влияние учетная политика оказывает на финансовый результат при выборе метода учета расходов, что обусловлено тем, что вариативность учета расходов значительно больше, а также с тем, что оценка стоимости затрат может существенно варьировать в зависимости от используемых организацией вариантов учета элементов затрат.

Учетная политика как специфический элемент системы учета должна создавать организационно-методическое среду для достижения таких результатов: рационального использования имущества собственника; предоставление разнообразной формальной и неформальной информации менеджмента, постоянного контроля за эффективностью деятельности управленческого персонала, создание независимой и подчиненной службы внутреннего контроля; обеспечение владельца информацией о финансовых результатах деятельности предприятия; организации подсистем управленческого учета.

В тоже время учетная политика может быть сформирована в организации с учетом других целей, не связанных с интересами владельцев. В этом случае учетная политика формируется таким образом, чтобы обеспечить наименьшую трудоемкость учетных процедур.

Проведенный анализ показал, что как учетная стратегия соориентированная на интересы владельцев организации, так и учетная стратегия, ориентированная на снижение трудоемкости учета, имеют недостатки:

- учетная стратегия соориентированная на интересы владельцев организации более трудоемка, что способствует образованию большого количества ошибок, приводит к снижению контрольных возможностей учета. В результате все это увеличивает риск образования штрафных санкций со стороны налоговых органов и соответственно снижает общую эффективность функционирования хозяйствующего субъекта.
- учетная стратегия, ориентированная на снижение трудоемкости учета способствует сознательному занижению администрацией финансовых результатов деятельности организации, поскольку самая гармонизация бухгалтерского и налогового учета достигается при выборе «замедленных» методов учета [12,с.251].

На основании изучения теоретических основ и существующей практики учета нами выделены следующие принципы, которые необходимо придерживаться при формировании учетной политики:

- законности — выбранные организацией методические приемы и процедуры не должны противоречить действующему законодательству и нормативным документам;
- адекватности — учетная политика организации должна соответствовать особенностям условий его деятельности;

- существенности — один из критериев необходимости раскрытия информации в финансовых отчетах о выборе того или иного способа, отсутствие которых в финансовой отчетности может существенно повлиять на экономические решения пользователей;
- профессиональное суждение — является условием выбора одного из альтернативных вариантов предусмотренных действующим законодательством или разработки того или иного способа учетной политики организации;
- единства — учетная политика должна быть единой для организации независимо от количества его подразделений, филиалов или дочерних организаций. Это означает, что принципы, методы и процедуры, предусмотренные учетной политикой организации, должны безапелляционно применяться всеми его филиалами, представительствами, отделениями и другими обособленными подразделениями.

Учетная политика организации должна обеспечивать достоверность и информативность отчетных данных, баланс интересов различных групп пользователей отчетности, своевременное формирование управленческой информации, необходимой для принятия управленческих решений, минимизируя при этом уровень налогообложения. Иными словами, учетная политика является одним из основных инструментов контроля и управления хозяйствующим субъектом.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что формирование учетной политики должно проводиться таким образом, чтобы она способствовала эффективному функционированию хозяйствующего субъекта в долгосрочном периоде и тем самым отвечала задачам контроля финансовых результатов. Это должно предусматривать выбор таких методов ведения учета, которые позволили бы обеспечить инвестиционную привлекательность организации и удовлетворить интересы собственников, с другой — не увеличивали бы трудоемкость учетных процедур.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. №129-ФЗ (ред. ФЗ №261–ФЗ от 23.11.2009 г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изменениями от 28 июля 2012 г.)

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70107829/#ixzz4Xuho8i1W>
4. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: Учебное пособие. Издание 5-е, переработанное и дополненное./ В. П.Астахов – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. – 960 с.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов./ В.Б. Ивашкевич – М.: Юристъ, 2010.- 618 с.
6. Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит: Учебное пособие / Под ред. О.В. Ковалевой. – М.: «Приор-издат», 2011. – 320 с.
7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник./ Н.П. Кондраков– М.: ИНФРА-М, 2010. – 292 с.
8. Подольский В.И. Аудит: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2011. – 583 с.
9. Суглобов А.Е. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие для вузов / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарыгласова. – М.: КноРус, 2011. – 496 с.
10. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учет: Учебное пособие./ Р.З Тумасян. – М.: ООО «НИТАР АЛЬЯНС», 2010. – 799 с.
11. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 11.03.2009) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 № 12522)
12. Макальская М.Л., Фельдман И.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов./ М.Л.Макальская, И.А. Фельдман– М.: Высшее образование, 2010. – 433 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 33

Дата публикации: 20.05.2017

Сергеева Н.В., Сергеев Д.В. Исследование отношения населения к деятельности волонтеров и некоммерческих организаций в Чувашской Республике

Research of the population attitude towards the activities of volunteers and non-profit organizations in the Chuvash Republic

Сергеева Н.В., Сергеев Д.В.

1. доцент кафедры государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И. Н. Ульянова», г. Чебоксары, Россия
2. доцент кафедры государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И. Н. Ульянова», г. Чебоксары, Россия

Sergeeva N.V., Sergeev D.V.

1. associate professor of State and Municipal Management Chair, candidate of economics sciences, Chuvash State University, Cheboksary , Russia.
2. associate professor of State and Municipal Management Chair, candidate of economics sciences, Chuvash State University, Cheboksary , Russia.

Аннотация: статья посвящена исследованию уровня формирования и развития гражданского общества и гражданской позиции населения Чувашской республики

Abstract: the article is devoted to the study of the level of formation and development of civil society and the civil position of the population of the Chuvash republic

Ключевые слова: некоммерческая организация, волонтерство, гражданское общество, регион

Keywords: non-profit organization, volunteerism, civil society, region

Волонтерское движение и деятельность некоммерческих организаций в Чувашской Республике являются неотъемлемой частью общественно-политической структуры общества. Целью нашего исследования стало изучение отношения населения Чувашской Республики к деятельности некоммерческих организаций для выявления наиболее эффективных форм и методов действительного и возможного взаимодействия между ними для формирования и развития гражданского общества в регионе.

Для достижения поставленных целей было изучено мнение населения о наиболее актуальных направлениях деятельности некоммерческих организаций, в рамках которых последние смогли бы принести обществу наибольшую пользу. Ниже (рисунок 1) представлены полученные результаты.



Рисунок 1. Рейтинг актуальных направлений деятельности для общественных (некоммерческих) организаций по мнению респондентов, %

По данному рейтингу можно сделать вывод, что на первом месте по популярности ответов респондентов стоит социальная поддержка ветеранов и пожилых людей (13,7%); на втором месте — деятельность в области социальной поддержки детей-сирот, детей, оставшихся без попечения (12,6%), на

третьем — социальная поддержка малоимущих граждан (10,2%) и защита семьи, детства, материнства и отцовства (10,1%).

Интересен тот факт, что основная масса респондентов считает, что некоммерческие организации в основном могут оказать значительную помощь и внести свой вклад в выполнение государством функций по социальной защите своих граждан, оказавшихся в сложных жизненных ситуациях. Вместе с тем отмечается, что именно в этой сфере зачастую стоит острая проблема нехватки финансирования и отсутствие необходимого количества квалифицированного персонала.

Волонтеры также выделяют данную сферу своей деятельности как наиболее приоритетную, считая, что там они смогут принести максимум пользы обществу.

Данные опроса позволяют выявить три основных, так сказать массовые формы добровольчества:

1. Волонтерство в любой сфере (18,4%).
2. Социальная сфера (13,9%).
3. Оказание помощи инвалидам, пенсионерам, детям (13%).

Также в ходе исследования был проанализирован уровень доверия граждан Чувашской Республики к деятельности общественных некоммерческих организаций.

Результаты опроса населения демонстрируют прямую зависимость уровня доверия граждан Чувашской Республики общественным некоммерческим организациям от возраста респондента, то есть чем старше респондент, тем выше уровень его доверия (в возрастной группе 18 – 35 лет значение данного показателя составило 37,5%, в группе 36-55 лет – 40,5%, а в группе 56 лет и старше – уже 43,4%). При этом женская половина населения по сравнению с мужчинами также более склонна доверять общественным организациям (40,3% против 36,5%).

Вместе с тем 18,7% опрошенных заявили о своем недоверии к действующим НКО. Среди указанных доводов первое место занимают общие опасения граждан относительно мошенников и недобросовестности самих общественных организаций (20,8%), на втором месте оказалась недостаточная информированность граждан о деятельности общественных организаций (18,9%), на третьем месте – отсутствие веры в то, что их деятельность поможет решить проблемы общества (7,5%) и неосознанное недоверие (7,5%).

Однако преобладающая часть населения Чувашской Республики (58,8%) в основном не видит результатов работы общественных (некоммерческих) организаций, либо считает эти результаты незначительными. Удельный вес респондентов, которые «видят значительные результаты» в возрастной категории граждан 56 лет и старше составил 14,2 %, среди населения в возрасте от 36 до 55 лет – 16,4 %, и 13, 5% в возрасте от 18 до 35 лет. В целом по своей совокупности респондентов данный показатель не превысил 15% порога составив всего 14,2% опрошенных граждан (каждый седьмой). Каждый четвертый респондент при том не смог ответить на предложенный вопрос.

Данные проведенного анализа свидетельствуют как минимум о плохой информированности граждан относительно деятельности общественных некоммерческих организаций, а чаще всего о недостаточном освещении НКО своей деятельности в СМИ.

Полученные в ходе исследования данные свидетельствуют, что половина опрошенных граждан Чувашской Республики затрудняется оценить деятельность общественных (некоммерческих) организаций, так как не сталкивается в своей повседневной жизни с их деятельностью либо не знает о ней (от 50,2% до 54,0% в зависимости от возрастной группы). Вместе с тем доля респондентов, положительно оценивающих деятельность общественных организаций, увеличивается прямо пропорционально возрасту опрошенных граждан Чувашской Республики. Так, среди респондентов в возрасте от 56 и старше наблюдается наибольший удельный вес опрошенных, положительно оценивающих работу общественных (некоммерческих) организаций (41,6%), в средней возрастной группе (36-55 лет) данный показатель составил 38,8%, среди молодежи доля респондентов, давших положительную оценку составила только 37%. На наш взгляд, это связано с тем, что молодые люди являются более требовательными и категоричными потребителями социальных услуг гражданского общества Чувашской Республики.

Ниже представлен перечень основных форм поддержки деятельности общественных некоммерческих организаций, которые будут наиболее эффективными по мнению опрошенных граждан Чувашской Республики.

Более половины опрошенных считают, что общественным (некоммерческим) организациям необходима финансовая поддержка со стороны государства (51% в возрастной группе 56 лет и старше, 43,7% в возрастной группе от 36 до 55 лет и 53,5% среди молодежи от 18 до 35 лет). На втором месте по популярности выбора респондентами находится консультационная, информационная поддержка (34,5% в возрастной группе 56 лет и старше, 29,9% в возрастной группе от 36 до 55 лет и 27,8% среди молодежи от

18 до 35 лет), на третьем — поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации (35,4% в возрастной группе 56 лет и старше, 28% в возрастной группе от 36 до 55 лет и 27,8% среди молодежи от 18 до 35 лет).



Рисунок 2. Ранжирование основных форм поддержки, которые должно оказывать государство общественным (некоммерческим) организациям по мнению волонтеров, %

Сами волонтеры Чувашской Республики, отвечая на вопрос относительно основных форм поддержки общественных некоммерческих организаций, кроме уже вышеперечисленных мер дополнительно указали на необходимость предоставления общественным организациям льгот по уплате налогов (8,4%).

Для выявления уровня гражданской активности респондентов была исследована их готовность принять участие в деятельности общественных некоммерческих организаций. Несмотря на то, что совокупная доля респондентов, в целом готовых принять участие в мероприятиях общественных

организаций, сокращается по мере взросления респондентов (29,2% в возрастной группе 56 лет и старше, 32,3% в возрастной группе от 36 до 55 лет и 37,8% среди молодежи от 18 до 35 лет), среди респондентов старшего поколения доля однозначно утвердительных ответов резко увеличивается (с 9% среди молодежи до 15% среди лиц старшего возраста). Можно предположить, что с возрастом у респондентов окончательно формируется гражданская позиция по данному вопросу, поэтому в каждой последующей возрастной группе наблюдается сокращение числа «сомневающих» граждан и увеличение тех, кто определился со своей позицией относительно участия в волонтерском движении.

Данные исследования свидетельствуют о том, что среди мужчин больше граждан, отрицательно относящихся к идее добровольчества (27% против 21% среди женщин). В целом женщины демонстрируют более активную гражданскую позицию в данном вопросе нежели мужчины.

Основной причиной нежелания респондентов участвовать в деятельности общественных некоммерческих организаций стало отсутствие времени (46,4% или почти половина опрошенных).

Второе место занимает отсутствие интереса у граждан Чувашской Республики к деятельности в общественной организации (21,6% или каждый пятый респондент).

Каждый седьмой респондент не смог назвать причину, по которой он не хочет принимать участие в работе НКО (14,7%).

Наиболее активными членами общества, готовыми участвовать в деятельности общественных некоммерческих организаций являются государственные и муниципальные служащие (18,2%), представители производственной интеллигенции (16,7%), пенсионеры (15,2%), военнослужащие, сотрудники правоохранительных органов (14,8%), студенты и учащиеся (11%).

По возрастной структуре наиболее активной частью гражданского общества Чувашской Республики являются молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет (29% участвуют в работе общественных организаций). Вместе с тем молодежь не стремится оформлять свое членство в общественной организации официально, предпочитая волонтерство (13% опрошенных).

Таким образом нужно отметить, что деятельность некоммерческих организаций мало освещается в средствах массовой информации, поэтому население зачастую недостаточно информировано о результатах их деятельности. Вместе с тем, преобладающая доля граждан положительно оценивает их деятельность, но еще не определилась относительно своего участия в их работе. Вместе с тем самыми

активными участниками волонтерского движения в Чувашской Республике остаются молодые люди в возрасте до 35 лет.

Библиографический список

1. Бякирова Г.А. Волонтерство: социальный феномен трудовой значимости/ Г.А. Бякирова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 5-3. - С. 140-143.
2. Воробьева Н.В. Социальная ответственность, благотворительность, волонтерство в мировосприятии студентов/ Н.В. Воробьева, А.В. Ковальчук // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2016. - Т. 11. - С. 536-540.
3. Захарова А.А. Социальный проект «Школа управленца» / А.А. Захарова, Сергеева Н.В. // Инженерные кадры - будущее инновационной экономики России Материалы Всероссийской студенческой конференции: в 8 частях. - 2015. - С. 27-31.
4. Носаненко Г.Ю. Борьба с коррупцией: потенциал некоммерческих организаций (по материалам эмпирического исследования в г. Нижнекамске) / Г.Ю. Носаненко, Захарова Е.Ю. // Историческая и социально-образовательная мысль. -2016. - № 8, 3-1. - С. 111-116.
5. Шипулин В.Н. «академия успеха»: опыт организации и социально-культурное значение студенческих некоммерческих общественных организаций в современном вузе / В.Н. Шипулин // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2013. № 8 (83). С. 118-119.

МАРКЕТИНГ

УДК 33

Дата публикации: 26.05.2017

Тараскина Ю.В. Анализ маркетинговой деятельности некоммерческих организаций

Analysis of marketing activities of non-profit organizations

Тараскина Юлия Владиславовна

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Taraskina Julia Vladislavovna

National Research Mordovian State University named after N.P. Ogaryov

Аннотация: В данной статье рассматривается анализ маркетинговой деятельности некоммерческих организаций. Приводится определение некоммерческого маркетинга, его основные черты и виды, а также предлагается вариант опроса для целей некоммерческого маркетинга на примере конкретной некоммерческой организации

Abstract: This article examines the marketing activities of non-profit organizations. The definition of non-commercial marketing, its main features and types is given, as well as a variant of the survey for the purposes of non-commercial marketing at the non-profit organization under consideration.

Ключевые слова: некоммерческая организация, некоммерческий маркетинг, маркетинг организаций, маркетинг отдельных лиц, маркетинг мест, социальный маркетинг.

Keywords: non-profit organization, noncommercial marketing, organization marketing, individual marketing, seat marketing, social marketing.

В современном мире маркетинг является не просто видом деятельности по удовлетворению потребностей, но и управленческим процессом, направленном на удовлетворение нужд индивидов либо общественных групп посредством производства и реализации товаров, работ и услуг.

Появившийся в России в конце прошлого столетия и активно развивающийся в настоящие дни некоммерческий маркетинг существенно отличается от коммерческого, и так, предлагаются к рассмотрению отличительные черты некоммерческого маркетинга:

- не ставит цель извлечение прибыли;
- осуществляется на средства учредителей, взносов, пожертвований, государства, средств соответствующего бюджета;
- наличие более сложных целей, так как успех или неудача не может измеряться лишь с финансовой позиции;
- от некоммерческих организаций, как правило, ожидаются и требуются обслуживание экономически невыгодных сегментов рынка;
- некоммерческие организации имеют определенные преимущества по привлечению ресурсов, часто получая их бесплатно или по более низкой цене(к примеру, без учета НДС);
- необходимость поддержания баланса между интересами учредителей и потребителей;
- правило «клиент всегда прав» отсутствует в некоммерческом маркетинге, так как в данном случае приоритет отдается наиболее нуждающейся группе потребителей.

Как правило, некоммерческие организации имеют две категории контрагентов: потребители и учредители, которые зачастую являются органами власти. При этом, потребители могут выступать в качестве членов данной организации и, соответственно, платить соответствующие членские взносы. Причем, в отличие от маркетинга коммерческого сектора некоммерческий маркетинг, не смотря на удачную стратегию, может привести к денежным потерям. Необходимо, чтобы финансирование было достаточным для обслуживания ожидаемого числа клиентов, чтобы никто не сталкивался с плохим обращением или отказом. Цели такой стратегии должны определять количество клиентов, которых нужно обслужить, объем оказываемых услуг, их качество. Как правило, в таких случаях предприятие строит долгосрочные планы[5].

К примеру, НО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов» разработала Республиканскую адресную программу «Проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Республики Мордовия» на 2014-2043 годы. В данной программе приведен перечень планируемых ремонтных работ с указанием адреса его проведения, сроков, а также видов работ по капитальному ремонту[3].

Исследователи выделяют следующие виды некоммерческого маркетинга:

— маркетинг организаций — это деятельность, осуществляемая с целью создания, поддержания или изменения позиций целевых аудиторий по отношению к конкретным организациям;

— маркетинг отдельных лиц — деятельность, предпринимаемая для создания, поддержания или изменения позиций и поведения по отношению к конкретным лицам, данный вид делится на маркетинг знаменитостей и маркетинг политических кандидатов[4];

— маркетинг мест — это деятельность, предпринимаемая с целью создания, поддержания или изменения отношений и поведения, касающихся конкретных мест, данный вид включает в себя маркетинг жилья и маркетинг зон хозяйственной застройки;

— маркетинг идей или социальный маркетинг — разработка, претворение в жизнь и контроль выполнения программ, имеющих целью добиться восприятия какой-либо социально-полезной общественной идеи.

НО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов» использует такие виды маркетинга, как: маркетинг организаций и маркетинг идей. Для реализации успешной стратегии маркетинга организаций и маркетинга идей данная некоммерческая организация использует наиболее выгодное и целесообразное решение: веб-сайт, созданный для отображения полезной информации, новостей, публикация отчетности, планов на соответствующий год, а также степень выполнения этих планов, условия оплаты и возможность этой оплаты через интернет по карте «Сбербанк», также торги и поиск наиболее выгодных поставщиков и подрядчиков.

В частности, хотелось бы отметить возможность задавать вопросы на сайте, где потребители могут получить ответ со ссылкой на соответствующий нормативно-правовой акт. К примеру, на вопрос: «Я купил квартиру, а у бывшего собственника остались долги за капремонт. Обязан ли я оплачивать долг за старого хозяина квартиры?», был получен следующий квалифицированный ответ: «При переходе права

собственности на помещение в многоквартирном доме к новому собственнику переходит обязательство предыдущего собственника по оплате расходов на капитальный ремонт, в том числе неисполненная предыдущим собственником обязанность по уплате взносов на капитальный ремонт (часть 3 статьи 158 ЖК РФ)[1]. Таким образом, требования по оплате взноса за весь период его уплаты предъявляются к лицу, имеющему право собственности в текущий момент».

Коммерческие организации часто используют социальные медиа для привлечения клиентов, однако для некоммерческих организаций такой подход особенно выгоден по ряду причин:

— нет необходимости в чрезмерном финансировании;

— видео как мощный рычаг формирования положительной репутации организации(к примеру, в НО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов» на сайте присутствует 3 ролика на следующие темы: «Способы капремонта», «Что такое капремонт?», «Для чего нужен капремонт?»);

— непрекращающийся обмен информации;

— создание отношений;

— проведение исследований и опросов.

В связи с тем, что данная организация использует все виды преимуществ за исключением последнего, результатом данного исследования является предложение создания опроса на сайте данной организации, который должен включать в том числе мнение собственников о проведенном ремонте, отражать состояние их собственности, а также полноту оплаты взносов, так как при неуплате взносов ремонт не осуществляется. И так, предлагаем к рассмотрению предложенный нами вариант опроса для целей некоммерческого маркетинга на примере НО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов»:

1. Своевременно ли Вы платите взносы на капитальный ремонт?
 - Да
 - Нет
2. Каким способом Вы формируете фонд капитального ремонта?
 - Специальный счет

- Счет регионального оператора
- 3. Был ли проведен капитальный ремонт в Вашем доме?
 - Да
 - Нет
- 4. Оцените качество проведенного капитального ремонта:
 - Отлично
 - Хорошо
 - Удовлетворительно
 - Плохо
- 5. Работы были выполнены:
 - С опережением графика
 - С нарушением объявленных сроков
 - Сроки проведения работ не указывались
 - В заявленные сроки
- 6. В результате проведенных работ качество жизни в доме:
 - Улучшилось;
 - Ухудшилось;
 - Осталось без изменений.

Рост некоммерческих организаций ставит вопрос о необходимости проведения исследований в области некоммерческого маркетинга по всем его видам и направлениям, впрочем, можно сделать вывод, что в настоящее время некоммерческий маркетинг находится в динамичном развитии.

Библиографический список

1. Жилищный кодекс РФ [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ. – правовой компании]. - [М., 2017]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12138291/>.

2. Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах // Сайт НО «Республиканский фонд капитального ремонта многоквартирных домов республики Мордовия»: [сайт организации] – [Саранск, 2017]. – Режим доступа: <http://kaprm.ru/>.
3. Проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Республики Мордовия» на 2014-2043 годы: Республиканская адресная программа [утв. Постановлением Правительства Республики Мордовия от 30.12.2013 № 607 (с изм. и доп.)] – Режим доступа: http://kaprm.ru/resp_programma.html.
4. Дмитриченко О.П., Зыбин О.С. Некоммерческий маркетинг как неотъемлемая часть современного общества // Научная электронная библиотека – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekommercheskiy-marketing-kak-neotemlemaya-sostavlyaschaya-razvitiya-sovremennogo-obschestva>.
5. Саранцева Е. Г., Давыдова В. В. Информационная поддержка стратегических управленческих решений. Международный бухгалтерский учет. 2014. №2. С. 27-34

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.24

Дата публикации: 16.05.2017

Глазова М. В. Количественные методы разработки и принятия управленческих решений

Quantitative methods of developing and making managerial decisions

Глазова Марина Викторовна

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

Glazova Marina Victorovna

Cand. Econ. Sciences, Deputy General Director for Economics and Finance-Treasurer,
OOO LUKOIL-ENERGOSETHY, Moscow, Russian Federation

Аннотация: Количественные методы используются в бизнесе в течение многих лет с середины 20-го века. С развитием электронно-вычислительной техники стало возможным моделирование сложных систем управления предприятием. Знание и использование количественных методов разработки и принятия управленческих решений является одной из важных компетенций современного менеджера. В данной статье рассматривается применение математических моделей принятия управленческих решений в условиях определенности, риска и неопределенности.

Abstract: Quantitative methods are used in business for many years from the middle of the 20th century. With the development of electronic computers, it became possible to model complex enterprise management systems. Knowledge and use of quantitative methods of developing and making managerial decisions is one of the important competences of a modern manager. In this article, the application of mathematical models for making managerial decisions under conditions of certainty, risk and uncertainty is considered.

Ключевые слова: менеджмент, моделирование, управленческие решения, количественные методы.

Keywords: Management, modeling, management decisions, quantitative methods.

Акцент на использование количественных методов разработки и принятия решений сложных проблем в управлении характерен для научного менеджмента, отличительными особенностями которого являются следующие:

- системный взгляд на проблему, принятие во внимание всех имеющихся точек зрения, всех существенных взаимосвязанных переменных, содержащихся в решаемой задаче;
- командный подход к решению проблем на основе совместной разработки возможных альтернатив и их обсуждения;
- акцент на использовании формальных математических моделей и статистических и количественных методов анализа.

Модель является абстракцией или упрощенным представлением существующей реальности, разработанной, чтобы включать только существенные черты, которые определяют поведение реальной системы.

Большинство моделей научного менеджмента являются математическими. Они могут быть составлены из общего уравнения, представляющего финансовые операции компании:

чистая прибыль = выручка — затраты — налоги.

В научном менеджменте используется пятиступенчатый процесс моделирования, который начинается в реальном мире и развивается в модельном мире, чтобы решить поставленную проблему, а затем возвращается в реальный мир для реализации принятого решения. Концептуальный подход к моделированию в менеджменте предполагает последовательное прохождение по следующим этапам:

1. формулировка задачи (определение целей, переменных и ограничений);
2. построение математической модели (на основе упрощенного реалистичного представления о рассматриваемой системе);
3. проверка способности модели предсказывать явления из прошлого, и ее пересмотр в случае необходимости;
4. анализ последствий различных вариантов принятого решения на базе составленной модели и выбор оптимального решения;
5. реализация выбранного оптимального решения на практике. В случае несоответствия последствий, выявленных в процессе моделирования, реальным последствиям – пересмотр модели.

Научный метод или научный процесс имеет фундаментальное значение для менеджмента. Можно выделить три категории принятия управленческих решений:

- в условиях определенности;

- в условиях риска;
- в условиях неопределенности.

В общем виде процесс разработки и принятия управленческих решений можно представить в виде таблицы выигрышей или матрицы решений (табл. 1).

Таблица 1

Матрица решений

Альтернативы	Последствия/Вероятность					
	N_1	N_2	...	N_j	...	N_n
	p_1	p_2	...	p_j	...	p_n
A_1	O_{11}	O_{12}	...	O_{1j}	...	O_{1n}
A_2	O_{21}	O_{22}	...	O_{2j}	...	O_{2n}
...	...	...	...	...	...	...
A_i	O_{i1}	O_{i2}	...	O_{ij}	...	O_{in}
...	...	...	...	...	...	...
A_m	O_{m1}	O_{m2}	...	O_{mj}	...	O_{mn}

Как видно из табл. 1, решение принимается среди некоторого числа (m) альтернатив, которые записываются как $A_1, A_2, \dots, A_m$. Будущая ситуация, положение дел или последствия принятия различных решений обозначены как N , их количество составляет n последствий. Эти последствия не могут быть в равной степени вероятны, и каждое из них (N_j) имеет некоторую (известную или неизвестную) вероятность P_j , сумма которых составляет 1.

Исход (получаемая выгода или выигрыш) будет зависеть как от выбранной альтернативы, так и от последствий. Например, если выбрана альтернатива A_i и будет реализовано последствие N_j с вероятностью P_j , то выигрыш составит Q_{ij} . Полная матрица решений будет содержать m альтернатив n последствий.

Рассмотрим применение представленной модели для принятия различных категорий управленческих решений.

Категория 1. Принятие управленческих решений в условиях определенности. Принятие решений в условиях определенности предполагает, что мы уверены в будущих последствиях принятия различных решений (или мы предполагаем, что это так). В нашей модели это означает, что вероятность p_1 будущего N_1 составляет 1, а все остальные последствия имеют нулевую вероятность. Решение очевидно – выбрать альтернативу A_i , которая дает нам наиболее благоприятный исход O_{ij} .

Распространенным методом для принятия решений в условиях определенности является линейное программирование. В этом способе желаемый исход (например, определенная сумма прибыли) может быть выражен в виде математической функции (целевой функции) с несколькими переменными.

Решение представляет собой множество значений независимых переменных (переменных решения), которое служит для максимизации выгоды (или из-за многочисленных проблем, для сведения к минимуму расходов), при соблюдении определенных ограничений.

Категория 2. Принятие управленческих решений в условиях риска. В процессе принятия решений в условиях риска предполагается, что существует ряд возможных будущих состояний (последствий) N_j в соответствии с матрицей риска. Каждое последствие имеет свою определенную вероятность p_j и может быть только одно последствие, которое приводит к лучшему результату для всех альтернатив A_i . Примеры будущих состояний и их вероятностей могут быть записаны следующим образом:

- Альтернативная погода (N_1 = дождь; N_2 = хорошая погода) будет влиять на рентабельность альтернативных графиков строительства. Здесь вероятность p_1 дождя и p_2 хорошей погоды можно оценить на основе исторических данных;
- Альтернативные варианты экономической ситуации в стране определяют относительную прибыльность инвестиционной стратегии предприятия. Здесь предполагаемые вероятности различных вариантов экономической ситуации могут основываться на суждениях экспертов-экономистов.

Учитывая последствия принятия решений и их вероятность, принятие решения в условиях риска является альтернативой A_i , которая обеспечивает высокий ожидаемый результат E_i , которая рассчитывается как сумма произведений каждого из результатов O_{ij} на вероятность p_j каждого из возможных последствий N_j и может быть записана следующим образом:

$$E_i = \sum_{j=1}^n (p_j * O_{ij}) \quad (1)$$

Для принятия решений в условиях риска можно также использовать другую технику – дерево решений. Для начала необходимо составить так называемый узел решений (обычно в виде квадрата или прямоугольника), из которого можно получить количество альтернативных вариантов решений. Каждая альтернатива заканчивается случайным узлом, как правило, изображаемым в виде круга.

Из каждого узла можно излучать несколько возможных вариантов будущего, их вероятность и конечный результат. Ожидаемый результат для каждой альтернативы является суммой произведений результатов и связанных с ними вероятностей.

Другим распространенным смыслом принятия решений в условиях риска является изменчивость результатов, которая определяется с помощью нахождения дисперсии – квадратного корня стандартного отклонения.

Рассмотрим два инвестиционных проекта: X и Y , характеризующихся распределением вероятностей ожидаемых денежных потоков в каждом из следующих нескольких лет, как показано в табл. 2.

Таблица 2

Данные риска и дисперсии

Проект X		Проект Y	
Вероятность	Денежный поток, тыс. руб.	Вероятность	Денежный поток, тыс. руб.
0,10	3000	0,10	2000
0,20	3500	0,25	3000
0,40	4000	0,30	4000
0,20	4500	0,25	5000
0,10	5000	0,10	6000

Ожидаемые денежные потоки рассчитываются таким же образом, как и ожидаемый результат:

$$E(X) = 0,10 \cdot (3000) + 0,20 \cdot (3500) + 0,40 \cdot (4000) + 0,20 \cdot (4500) + 0,10 \cdot (5000) = 4000 \text{ тыс. руб.}$$

$$E(Y) = 0,10 \cdot (2000) + 0,25 \cdot (3000) + 0,30 \cdot (4000) + 0,25 \cdot (5000) + 0,10 \cdot (6000) = 4000 \text{ тыс. руб.}$$

Несмотря на то, что оба проекта имеют одинаковые средние (ожидаемые) денежные потоки, ожидаемые результаты дисперсий (квадратов отклонений от среднего значения) отличаются:

$$V_x = 0,10 \cdot (3000 - 4000)^2 + 0,20 \cdot (3500 - 4000)^2 + \dots + 0,10 \cdot (5000 - 4000)^2 = 300000 \text{ тыс. руб.}$$

$$V_y = 0,10 \cdot (2000 - 4000)^2 + 0,25 \cdot (3000 - 4000)^2 + \dots + 0,10 \cdot (6000 - 4000)^2 = 1300000 \text{ тыс. руб.}$$

Стандартные отклонения – это квадратные корни этих значений (рис. 1).

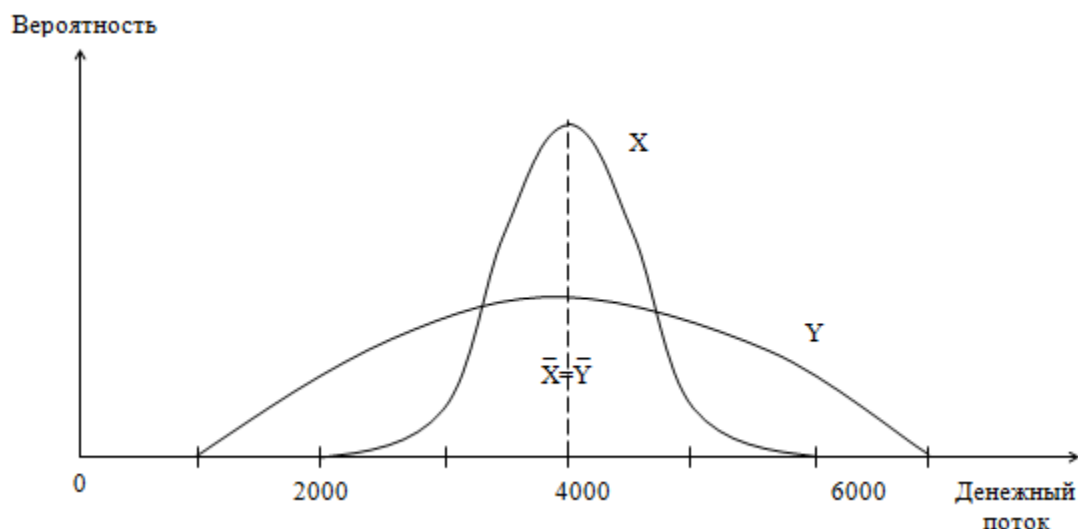


Рисунок 1. Проекты с одинаковыми ожидаемыми результатами, но разной вариацией

Так проект Y имеет большую изменчивость (дисперсию), то он характеризуется большим риском, чем проект X, который является предпочтительным в данной ситуации, так как предлагает тот же ожидаемый результат с меньшим риском.

Категория 3. Принятие управленческих решений в условиях неопределенности.

В некоторых ситуациях менеджер не может оценить вероятность возникновения различных последствий. Неопределенность возникает, когда существует несколько (то есть, больше чем один) будущих последствий N_j , но вероятность p_j каждого них неизвестна. В таких ситуациях менеджер может выбрать один из нескольких возможных подходов к принятию решения. Можно выделить следующие основные подходы к принятию управленческих решений в условиях неопределенности:

- оптимистический подход к принятию управленческих решений – выбор того варианта, который предлагает самое лучшее из возможных последствий (решение «maximax»);
- пессимистический подход к принятию управленческих решений – выбор альтернативы, последствия которой наименее плохие (решение «maximin»);
- подход Гурвица к принятию управленческих решений – выбор среднего решения между оптимистическим и пессимистическим;
- подход недостаточного основания для принятия управленческих решений – предполагается, что все последствия равновероятны ($p_j=1/n$) и выбирается альтернатива, предполагающая максимальный ожидаемый результат;

- подход утраченных возможностей – выбор решения, последствия которого характеризуются наименьшей разницей между лучшими и худшими результатами (решение «разница minіmax»). В результате принятое решение пропорционально разнице между тем, что мы на самом деле хотим получить, и лучшим из возможных последствий.

В рамках оптимистического подхода менеджер будет стремиться к «maxіmax», выбрав лучший. В рамках пессимистического подхода менеджер обратит внимание на худший возможный исход для каждой альтернативы, и он выберет максимум из минимумов («maxіmin»).

В рамках подхода Гурвица менеджер рассчитает «коэффициент оптимизма», как дробное значение α между 0 и 1, а затем будет стремиться максимизировать следующее выражение:

$$\alpha * (\text{лучший результат}) + (1 - \alpha) * (\text{худший результат}).$$

В рамках подхода утраченных возможностей составляется матрица решений.

Таким образом, можно сделать вывод, что при принятии управленческих решений используются различные модели разработки и принятия управленческих решений. По мере увеличения степени неопределенности и риска повышается сложность и ответственность принятия управленческих решений. Наибольшая неопределенность и риск характерен для кризисных условий, поэтому принятие управленческих решений в условиях кризиса является наиболее проблематичным.

Библиографический список

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

УДК 33

Дата публикации: 20.05.2017

Мушенко А.А. Современные инструменты стратегического планирования Modern strategic planning tools

Мушенко Анатолий Александрович

аспирант, Донской государственный технический университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

Mushenko Anatoly Alexandrovich

graduate student, Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

Аннотация: В статье показано, что в современной экономике в управлении бизнесом применяются дорожные карты. Этот инструмент доступен как крупным холдингам, так и небольшим компаниям. Показаны четыре этапа формирования дорожной карты. Использование данного простого механизма планирования позволяет визуализировать стратегию, определить основные знаки на пути фирмы к успеху.

Abstract: the article shows that in the modern economy, road maps are used in business management. This tool is available to large holdings, as well as small companies. Four stages of the road map are shown. Using this simple planning mechanism allows you to visualize the strategy, identify the main signs on the way to success.

Ключевые слова: стратегия, управление бизнесом, планирование, стейкхолдеры, проектный менеджмент

Keywords: strategy, business management, planning, stakeholders, project management

1. Введение

Часто при решении международных вопросов используется такой инструмент, как «Дорожная карта». При этом, очень важно понимать, что «... наступает время, когда компаниям как никогда будет важно не просто подстроиться под рынок, но и постараться задать свои правила игры на нем. Нужно будет научиться создавать этот рынок, стимулировать продажи, используя новые маркетинговые решения, направленные на формирование нового мировоззрения потребителя» [1]. Рассмотрим, какие виды дорожных карт применяются в управлении бизнесом, как их создавать и как с ними работать. Дорожные карты используются как для стратегического планирования, так и для реализации различных проектов при

осуществлении бизнес планирования. «В условиях многофакторной стратегической модели необходимо менять саму стратегию по мере изменения условий в отрасли» [2]. Этот инструмент доступен как крупным холдингам, так и небольшим компаниям.

2. Объекты и методы исследования

Итак, первый этап — создание дорожной карты. Зачастую компании в своей деятельности движутся на ощупь, практически не поднимая головы от текущих рутинных бизнес-процессов. В погоне за оптимизацией, автоматизацией и повышением эффективности многие просто не замечают, куда они двигаются. И здесь важно отметить, что неважно, с какой скоростью движется компания, если она идет не в ту сторону. В определении правильного направления развития компании поможет такой инструмент как дорожная карта. Карты бывают двух видов:

1) Стратегические дорожные карты. Основные характеристики карты этого типа – укрупненные этапы, обобщенные вехи, стратегические задачи. Она в основном разрабатывается на срок пять лет и рассматривает организацию как систему. При этом, «в терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы и возможность ее развития. Некоторые флуктуации оказываются настолько сильными, что вызывают качественное изменение, задавая траекторию будущего развития» [3]. Хорошо проработанная стратегическая дорожная карта должна создаваться с учетом форсайта (представления о будущих достижениях техники, интернета, развития технологий, социальной инженерии, поведенческих факторов клиентов и других направлений в зависимости от сферы деятельности компании). Стратегическое планирование не может обойтись без какого-либо плана.

2) Дорожные карты проекта. В такие карты включаются вехи начала и окончания бизнес-проекта, основные этапы проекта, очередность этих этапов и промежуточные ключевые события. Без такого инструмента не обходится ни один проект, так как от этого зависит эффективность проекта. «Как это ни банально, забота о прибыльности роста является необходимым условием для принятия не только тактически, но и стратегически эффективных решений» [4]. В текущей оперативной работе вы даже можете и не понять, что им пользуетесь. Зачастую все упомянутые моменты обсуждаются устно, закрепляются в договоре, или держатся в голове. Перенести знания на бумагу и визуализировать весь ход проекта очень рационально, ведь можно сразу выявить какие-либо несоответствия по срокам, составу работ, а возможно и по ограниченности ресурсов. Визуализация общего представления о проекте имеет поразительный эффект. Однако, следует учитывать, что «...опасно становиться фанатично преданным той или иной западной технологии, поскольку вместо позитивных результатов, можно демотивировать

ключевых сотрудников и в итоге, снизить их эффективность вплоть до потери лояльности и ухода из компании» [5].

На втором этапе проводится согласование дорожной карты. Дорожная карта обязательно согласовывается со стейкхолдерами и командой проекта. Если речь идет о стратегической дорожной карте, то в обсуждении должны участвовать представители тех отделов или департаментов, которых затронут работы, заложенные в план. Это важно, потому, что **«... успех подразумевает эффективное взаимодействие с людьми, умение влиять на их мнение и эмоции»** [6]. Согласование обязательно должно быть формализовано, все предложения и корректировки должны сопровождаться письменными замечаниями от участников. Актуальность корректировок и изменений должна обсуждаться коллегиально. В большинстве случаев из этих замечаний формируется реестр рисков проекта, который прикрепляется к основной документации карты. Все предложения не должны остаться незамеченными и им должна быть присвоена своя оценка.

Следующий этап посвящен работе с дорожной картой, ее актуализация. После создания карты начинается работа по ее детализации, реальному представлению будущих результатов. «Конечно, только правильного представления мало, чтобы ситуация начала меняться. Нужен еще тяжелый труд, но правильное представление – это обязательное условие для начала перемен» [7]. Создается график второго уровня, в нем к основным ключевым событиям дорожной карты методом «от обратного» привязываются необходимые работы (в стратегической дорожной карте на пять лет работы графика второго уровня обычно имеют продолжительность полгода-год). После создания графика второго уровня проверяются логические связи между ключевыми событиями и основными этапами. При этом вехи дорожной карты могут сдвинуться. Обо всех изменениях необходимо уведомлять заинтересованные стороны и получать их комментарии.

При планировании работ в графике второго уровня стоит выбрать метод набегающей волны как наиболее удобный. После графика второго уровня идет более детальный – график третьего уровня, с длительностью работ от одного до трех месяцев. После формирования такой пирамиды вам будут хорошо видны работы текущего месяца или недели. Таким образом, «...компания, не имеющие системы измерения бизнес-процессов, не способны заниматься прогнозированием» [8]. Привязка KPI к ключевым событиям графика позволит держать карту в рабочем состоянии и идти в верном направлении, имея перспективу развития.

Очередной этап связан с принятием решений по дорожной карте. Для линейных менеджеров формируется план на месяц или другой отчетный период с привязкой KPI. Менеджеры имеют четкое представление, какие задачи им поставлены и каких результатов они должны добиться. Функциональные

руководители также должны самостоятельно планировать работу по этим задачам. При этом они устанавливают сроки выполнения тех или иных работ и указывают прогнозные даты. Кроме этого следует учитывать, что «чтобы добиться успеха, менеджер должен поменять приоритеты своей деятельности – освободиться от оперативной текучки и сосредоточиться на стратегических решениях» [9]. За определенный период до достижения промежуточной контрольной точки менеджер должен просигнализировать, успевает ли он пройти этот участок пути в отведенные сроки или нет. Здесь основная важная идея – не наказывать отдельных сотрудников за нарушение сроков, а сформировать управляемый и контролируемый процесс.

3. Заключение

Подводя итоги рассмотрения можно сделать следующие выводы. Стратегическая дорожная карта как инструмент планирования – главный помощник в развитии любой компании. «Собственники и руководители компании, да и сотрудники организации имеют естественное намерение, чтобы у компании, повышался объем продаж, увеличивалась клиентская база, а потери клиентов снижались. Для этого сервис в компании должен быть превосходным, процессы отлажены, а люди действовать с максимальной самоотдачей и вовлечением» [10]. Использование данного простого механизма планирования позволяет визуализировать стратегию, определить основные знаки на пути фирмы к успеху. Проектный менеджмент предполагает использование дорожных карт де-факто, даже на подсознательном уровне.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы II междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2015. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 7-9.
2. Бородай В.А. Стратегическое управление в сервисе как операционный бизнес-процесс в условиях многофакторной стратегической модели // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы IV междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2016. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 6-10.
3. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.
4. Бородай В.А. Стратегические ловушки роста // Инновации социальные и экономические: вызовы и решения. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет. 2014. С. 103-105.

5. Boroday VA. Simulation assessment center in the service of the company as a factor in the accuracy and validity of the information about the employee // Professional Science. 2017. № 1. С. 22-32.
6. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.
7. Бородай В.А., Имплицитный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 4. URL: <http://www.uecs.ru>
8. Бородай В.А. Увеличение потенциала бизнеса на основе технологии Business Intelligence // Бизнес технологии в России: теория и практика. - Саратов: Академия бизнеса, 2016. - С. 3-6.
9. Савченко А.Б., Бородай В.А. Формирование будущего – проектирование устойчиво функционирующих бизнес процессов // Научно-исследовательская и инновационная деятельность в России. Актуальные вопросы теории и практики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 61-64.
10. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. №5. URL: <http://www.uecs.ru>

УДК 336.027

Дата публикации: 26.05.2017

Станкевич А. А. Оценка стоимости международной компании по модели Еррунца-Сенбета

Evaluation of the value of the international company on the Errunz-Senbet model

Станкевич Анастасия Алексеевна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления (структурное подразделение) «Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского»

Stankevich Anastasija Alekseevna

candidate of economic sciences (PhD in economics) senior lecturer of the management of sustainable
development department of the Institute of Economics and Management of Crimean Federal University after
V.I. Vernadsky

Аннотация: В статье автором раскрыто понятие об оценке стоимости крупного международного бизнеса, возможности переноса центров прибыли в благоприятную налоговую юрисдикцию. Проанализирована модель Еррунца-Сенбета, которая позволяет менеджерам, работающим в международных компаниях, принимать решение о стоимости компании при выходе ее на зарубежные рынки, получения добавленной стоимости от зарубежной инвестиции. Целью данной статьи является определение факторов, влияющих на получение прибыли и включенные в модель оценки стоимости Еррунца-Сенбета. Для решения данных вопросов автором выбран модифицированный доходный метод исследования. Автор считает, что данный метод применительно к международному бизнесу должен быть модифицирован

Abstract: In the article the author reveals the notion of assessing the value of large international business, the possibility of transferring profit centers to favorable tax jurisdiction. The Errunts-Senbet model is analyzed, which allows managers working in international companies to make a decision about the value of the company when it goes to foreign markets, to obtain added value from foreign investment. The purpose of this article is to determine the factors influencing the profit making and included in the model of the Errunts-Senbet value assessment. To solve these issues, the author selected a modified income research method. The author believes that this method in relation to international business should be modified

Ключевые слова: прибыль, капитал, налоги, инвестиции, материнская компания

Keywords: profit, capital, taxes, investments, parent comp

Введение. Оценка стоимости компании опирается на ряд отработанных в финансовой теории и оценочной практике методов: доходный метод, сравнительный метод, затратный метод. Если мы будем говорить об оценке стоимости крупного международного бизнеса, то специфика деятельности структур требует таких подходов к оценке их стоимости, которые учитывали бы эту специфику, а именно: специфику налогообложения, эффекты колебания валютных курсов, возможности переноса центров прибыли в благоприятную налоговую юрисдикцию, возможность более дешевого заимствования на международных рынках капитала [4; 7].

Однако, термин бизнес-модель еще не вошел прочно в деловой оборот предпринимателей [6, С. 123].

Объекты и методы исследования. Целью данной статьи является определение факторов, влияющих на получение прибыли и включенные в модель оценки стоимости Еррунца-Сенбета. Для решения данных вопросов автором выбран модифицированный доходный метод исследования. **Актуальность темы,** ее значимость для науки и практики связана с тем, что в начале XXI века происходит глобальное переформатирование мирового пространства. Происходит изменение всех составляющих и связей между ними. В основе этих изменений лежат глобальные геоэкономические трансформации, а именно изменения в системе отношений производства и обмена мировым продуктом, распределения и перераспределения ресурсов и мирового дохода.

Задачами данной статьи являются: определение факторов, влияющих на определение прибыли и включенные в модель оценки стоимости Еррунца-Сенбета, определение важных решений для менеджеров, работающих в международных компаниях, расчет оценки стоимости международной компании.

Значительный научный вклад в исследование развития вовлеченности российского бизнеса в процессы интернационализации и глобализации экономики внесли такие мировые авторы как М.Портер, А.А. Томпсон, И.Ансофф, Г.Ассэль [5, 896 с.], а также отечественные авторы Р.А.Фатхутдиновым, С.Емельяновым [2, С.107-116], Коваленко О.Г. [3, С. 13-16], и другие.

Экспериментальная часть и результаты исследования. Предложенная Еррунца и Сенбетом модель оценки рыночной стоимости международного бизнеса является модификацией модели оценки стоимости левреджированной компании Модильяни и Миллера [1, С. 22 — 36], которая была адаптирована к международному характеру деятельности компании. Еррунца и Сенбет говорят, что стоимость международной компании будет больше лишь в том случае. Если международный рынок будет ценить инвестицию в создании международной бизнес-единицы. Иначе стоимость двухнациональной компании будет меньше стоимости национальной левреджированной фирмы.

Основными факторами, влияющими на данную зависимость и включенные в модель оценки стоимости Еррунца-Сенбета относят:

1. Налогообложение;
2. Доля дохода, которую материнская компания прогнозирует получать за рубежом;
3. Доля заимствования на международных рынках капитала.

Тогда зависимость стоимости ТНК (двухнациональной компании) будет выражена следующей формулой:

$$V_{L(ТНК)} = \frac{V_u + a_F v_u (T_m - T_D) + B T_m + \hat{O}_F B (T_D - T_m)}{1 - T_m}$$

где — оценка имеющей кредиты двухнациональной компании (ТНК); — ставки налога на прибыль в юрисдикции материнской и зарубежной компании; — доля дохода, приходящегося на зарубежные прямые инвестиции; + — оценка имеющей кредиты национальной компании; — стоимость зарубежных активов.

Анализ модели Еррунца-Сенбета позволяет менеджерам, работающим в международных компаниях сделать следующие выводы:

1. Чтоб оценить, становится ли стоимость компании выше при выходе ее на зарубежные рынки, необходимо сопоставить стоимость левреджированной национальной компании + и стоимость международной компании — . Если последняя величина будет больше, то рынок ценит международную инвестицию и образование международной бизнес-единицы имеет смысл.

2. Критическое значение для получения добавленной стоимости от зарубежной инвестиции имеет фактор налогообложения доходов в виде корпоративной прибыли и процентов при долговом финансировании.

3. При построении международной бизнес-структуры менеджмент компании, учитывая налоговые дифференциалы должен варьировать долями получаемых доходов за рубежом и долями заимствования на зарубежном рынке.

Можем рассмотреть пример оценки стоимости международной компании по модели Еррунца-Сенбета. Стоимость не левреджированной национальной компании составляет 2 млн. долларов США. Национальная ставка налога равна 40 %.

Имеет ли смысл создавать международную бизнес-единицу за рубежом, если доля дохода, получаемая за рубежом, составит 20 %, потребность в финансировании за счет кредита в 1 млн. долларов будет распределяться следующим образом: 750 000 долларов составит кредит на внутреннем рынке, а 250 000 долларов – кредит за рубежом.

Необходимо рассчитать стоимость двухнациональной компании и ответить на вопрос для трех случаев:

1. Ставка налога на прибыль в юрисдикции дочерней компании – 30 %.
2. Ставка налога на прибыль в юрисдикции дочерней компании – 40 %.
3. Ставка налога на прибыль в юрисдикции дочерней компании – 50 %.

Первоначально, рассчитаем, какова была бы стоимость левреджированной национальной компании, если общая потребность в долговом финансировании в 1 млн. долларов покрывалась за счет национального кредитного рынка.

$$= 2 \text{ млн.} + 1 \text{ млн.} \cdot 0,4 = 2,4 \text{ млн. долларов}$$

Рассчитываем стоимость двухнациональной компании при разных зарубежных ставках налога:

$$1. = 2 \text{ млн.} + 0,2 \cdot 2 \text{ млн.} \cdot (0,4 - 0,3/1 - 0,4) + 1 \text{ млн.} \cdot 0,4 + 0,25 \cdot 1 \text{ млн.} \cdot (0,3 - 0,4) = 2,442 \text{ млн. долларов}$$

$$2. = 2 \text{ млн.} + 0 + 1 \text{ млн.} \cdot 0,4 + 0 = 2,4 \text{ млн. долларов}$$

3. $= 2 \text{ млн.} + 0,2 * 2 \text{ млн.} (0,4 - 0,5/1 - 0,4) + 1 \text{ млн.} * 0,4 + 0,25 * 1 \text{ млн.} (0,5 - 0,4) = 2,358 \text{ млн.}$
долларов.

Заключение. Таким образом, при прогнозируемых менеджерами масштабах получения доходов за рубежом и займов на рынке дочерней компании, выгодно направить прямую инвестицию в страну с налоговой ставкой 30 %. В этом случае стоимость ТНК больше стоимости национальной компании. Однако, если изменить эти доли, то эффект зарубежной инвестиции может быть получен и в случае организации бизнеса в стране с большей величиной налогообложения, чем в юрисдикции материнской компании.

Следует отметить, что для оценки действующей и растущей международной бизнес-структуры, каковой является ТНК, наиболее подходящим из вышеозначенных методов будет являться доходный метод. Однако, следует учитывать, что данный метод применительно к международному бизнесу будет модифицирован.

Библиографический список

1. Брусов П.Н. Анализ эффективности инвестиционных проектов для владельцев собственного капитала в приближении Модильяни – Миллера / П.Н. Брусов, Т.В.Филатова и др. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - № 6, 2013. – С. 23-36.
2. Емельянов С. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. - № 1. – С. 107 – 116.
3. Коваленко О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Карельский научный журнал. 2013. № 4. – С. 13 – 16.
4. Концепция развития оценочной деятельности в России на 2013 – 2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ocenschiki-i-eksperty.ru/events/1577-koncepciya-razvitiya-ocenochnoj-deyatelnosti-v-rossijskoj-federacii-na-srednesrochnuyu-perspektivu-2013-2017-g-g-odobrena-i-vserossijskim-sezdom-ocenshikov-14-marta-2013-g>
5. М.Портер Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

6. Масюк Н.Н. Бизнес-модель компании при поиске инвестора и запуске стартапа / Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева, Е.А. Котовщикова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. - № 3 (16). – С. 123.
7. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.341

Дата публикации: 26.05.2017

Асанова Л.Л., Шутаева Е.А. Социализация экономического развития и её объективная необходимость

Socialization of economic development and its objective necessity

Асанова Л.Л., Шутаева Е.А.

1. Магистрант, кафедра мировой экономики, Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь
2. Доцент кафедры мировой экономики, к.э.н., Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

Asanova L.L., Shutaeva E.A.

1. Master of Science, Department of World Economy, Institute of Economics and Management, FGAOU VO "KFU them. V.I. Vernadsky ", Simferopol
2. Associate Professor of the Department of World Economy, Ph.D., Institute of Economics and Management, FGAOU VO "KFU them. V.I. Vernadsky ", Simferopol

Аннотация: Статья посвящена исследованию процесса социализации экономики как объективной необходимости не только социально-экономического, но и общественного развития на современном этапе. Определено, что экономический и социальный прогресс – понятия взаимосвязанные и взаимообусловленные.

Abstract: The article is devoted to the study of the process of socialization of the economy as an objective necessity not only of social and economic, but also of social development at the present stage. It is defined that economic and social progress are concepts interconnected and interdependent.

Ключевые слова: Социализация экономики, социально ориентированная экономика, социально-экономическое развитие, общественное развитие.

Keywords: Socialization of the economy, socially-oriented economy, socio-economic development, social development.

Социальная направленность пронизывает все сферы экономики развитых стран, происходит социальная переориентация производства, гуманизация труда и жизни людей, смягчение социальной дифференциации, возрастает значение социальной сферы, а человек с его разнообразными потребностями становится центром социально-экономического развития [5, с.465-466].

Социальная и экономическая сферы являются подсистемами единой общественной системы, между которыми существует функциональная зависимость и взаимосвязь, при этом, ни одна из подсистем не может быть автономной и развиваться в ущерб другой, а прогрессивные изменения в одной из них получают реальное содержание только тогда, когда им отвечают такие же изменения другой. Социальной сфере свойственны гибкие механизмы самоорганизации, саморегулирования социальных отношений и процессов, обеспечивающих целостность системы, её совершенствование и развитие, и направленных на обеспечение сплоченности общества и социальной справедливости.

Социализация предполагает радикальное улучшение качества жизни и повышение уровня жизни населения, включая чрезвычайно широкий спектр социально-экономических явлений. Социализация экономики оказывает воздействие на многие процессы:

- эффективное регулирование социально-трудовых отношений; снижение социальных рисков;
- повышение социальной защищенности работников;
- выравнивание доходов;
- повышение заинтересованности работников в достижении конечных результатов, привлечение их к управлению;
- укрепление социального партнерства и прочее [4, с.191].

Экономические отношения социальны по своей природе, им всегда присущи социальные последствия, поэтому усиление социальной ориентации экономики в условиях устойчивого развития вполне понятно. Обеспечение экономического, а соответственно и социального развития требует ориентации всех общественных процессов на человека с его потребностями в физическом и духовном

совершенствовании, обеспечении материального достатка, что и определяет стратегию социально-экономического развития в направлении формирования социально ориентированной рыночной экономики.

Становится вполне очевидным рост значения экономических факторов для развития социальной сферы. Развитие образования, науки, культуры, спорта и других элементов социальной сферы требует экономического обеспечения, то есть экономическое развитие является предпосылкой любого социального преобразования, такое преобразование охватывает производственные факторы, распространяется на интеллектуальный, а вместе с ним мощный творческий потенциал общества. Не вызывает сомнений то, что социальная удовлетворенность невозможна для стран с низким уровнем экономического развития, находящихся на периферии мирового развития.

Социальный фактор всегда рассматривался как производный от экономического, а социальное развитие в качестве приложения к экономическому прогрессу. И это было характерно преимущественно для индустриального общества и не могло учитывать того, что НТР открыла новую постиндустриальную эпоху построения общества, в которой экономическое могущество приумножается путем внедрения высоких технологий, управления информационными потоками и в значительной степени обеспечивается за счет целенаправленного удовлетворения растущего уровня человеческих потребностей.

Одной из существенных задач современного подхода в сфере труда и социальных отношений, основанного на гуманистических принципах развития общества, является недопущение того, чтобы человек превращался в инструмент производства в экономике. Человек должен быть «средством» экономического развития только в той мере, в какой это оправдано с точки зрения необходимости хозяйствования. Этот порядок предусматривает заботу о здоровье человека, право на всестороннюю реализацию личности, защиту человеческого достоинства, охрану труда, обеспеченность рабочим местом и гарантии продолжительности рабочего времени и тому подобное.

Соответственно, для поддержки социальной стабильности в обществе необходим такой механизм регулирования социальных процессов, который бы обеспечил гарантированное удовлетворение первостепенных жизненных потребностей и освободил бы человека от необходимости вести борьбу за чисто физическое выживание, что, в конечном итоге, раскрепощает сознание работника, способствует осознанию им своей человеческой ценности, формированию экономически и социально активной личности, рациональной по мышлению и поведению, способной творчески мыслить и самостоятельно

принимать решения. Такой подход к человеческому капиталу был сформирован экономической практикой ведущих западных стран, что позволило создать прочный теоретический «фундамент» практических мер по развитию человеческих ресурсов. Последствием признания необходимости вложений в социальную сферу стало более сбалансированное соотношение экономической и социальной составляющих общественного развития. Тем не менее до сих пор при разработке социальной политики ключевым остаётся выбор того или иного решения «вечного вопроса» о сочетании эффективности и социальной справедливости [1, с.642].

Постиндустриализация выявила важный источник экономического роста — знания и компетенции. Вместе с тем это изменило отношение к образованию, науке, культуре, здравоохранению и другим отраслям социальной сферы, что позволило правильно определить их экономическую роль и поставить их в один ряд с отраслями материального производства. Так, об экономической производительности социальных расходов свидетельствует опыт развития стран, не обладающих запасами сырьевых ресурсов, таких как Япония, Южная Корея, Сингапур, вся стратегия прогресса которых отталкивалась от развития человека как главного элемента производительных сил. Определились коренные изменения отношения государства и частного капитала к отраслям социальной сферы с точки зрения их ресурсного обеспечения. Расходы государства на образование стали восприниматься как важный фактор экономического роста, а на уровне отдельных фирм — как фактор повышения производительности труда. Непрерывное или пожизненное образование стали рассматриваться с экономической точки зрения как рациональная деятельность.

Переход к современной социально ориентированной экономики, базирующейся на новейших технологиях и информатизации, требует развития трудовой активности работника, на которого это производство направлено.

Преобразования в технологическом способе производства, НТР, изменение общественных потребностей, гуманизация труда как такового выдвигают новые требования к качеству трудовой деятельности работника — высокий профессионализм, эффективность восприятия инноваций, способность к творчеству, ответственность за результаты своей деятельности, возможность непрерывного самообразования и самосовершенствования, а главное — требует развития самого человека как творческой личности, достижения им все более глубоких и масштабных универсальных знаний об обществе и процессе производства.

Интеллектуализация человеческого капитала привела к появлению совершенно новых форм социально-трудовых отношений между наемным работником и предпринимателем: собственник интеллектуального капитала, даже работая по найму, является уже не столько исполнителем, сколько партнером по бизнесу – часто имеет в нем долю и участвует в его управлении [2, с.106].

Важным в условиях социализации экономики остаётся вопрос о соотношении экономической эффективности и социальной справедливости. Их согласование зависит от духовных ориентиров и нравственных ценностей, модели социально-экономического устройства общества, наличия политического опыта согласования общественных интересов и политической и деловой культуры общества. Экономическая эффективность и социальная справедливость не могут рассматриваться как альтернатива. Много социальных факторов, включая развитие науки, образования, культуры, создание надлежащих жилищных условий, здравоохранение, обеспечение рациональной занятости населения и многие другие способствуют как росту экономической эффективности, так и утверждению социальной справедливости. При этом экономия на социальных расходах не только усиливает несправедливость в распределении благ, но и неизбежно приводит к снижению эффективности экономики.

Процесс социализации становится конструктивным лишь при условии формирования социально ориентированной экономики в пределах имеющихся возможностей без таких крайностей, как абсолютизация рыночных механизмов в ущерб социальному прогрессу.

В современном мире именно политика государства, направленная на социализацию экономики и общественной жизни возникает определяющим фактором создания системы социально-экономических мероприятий, с помощью которых государство воздействует на динамику уровня и качества жизни населения — и это является главным условием обеспечения соответствия экономической деятельности социальным стремлением общества. Поскольку в конечном итоге экономический прогресс непосредственно связан с прогрессом социальным.

Библиографический список

1. Абалкин Л. И. О концепции государственной социальной политики // Абалкин Л. Избранные труды в IV тт. Т. IV. М., 2000, с. 639-657.
2. Бубнов Г. Г., Семенов А. В., Хачатурян К. С. Корпоративная социальная ответственность в условиях современной экономики // ТДР. 2011. №6 С.106-107.

3. Данилова О. В. Социальная ответственность бизнеса в системе рыночного хозяйства (теоретико–экономический аспект)»: дис. д. э. н.: 08.00.01. – М., 2009. – 395 с.
4. Шутаева Е.А. Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации// Ученые записки Таврического Национального университета им. В.И. Вернадского. - Серия «Экономика и управление». Том 26, -№ 1, -2014. - С. 186 -194.
5. Shutaeva E.A., Pobirchenko V.V., Kakutich E.Y. Socialisation as a factor of the world economy development in the conditions of globalisation // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 465-469.

УДК 338.48

Дата публикации: 05.05.2017

Буценко И.Н., Тимченко В.А. Международный туризм как сфера экономической деятельности

International Tourism As Sphere Of Economic Activity

Буценко И.Н., Тимченко В.А.

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

Butsenko I.N., Timchenko V.A.

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

Аннотация: международный туризм стал одним из крупнейших и высокодоходных секторов мировой экономики. Международный туризм приобрел глобальный характер и оказывает существенное влияние на национальную экономику многих стран мира. В статье представлена динамика международных туристских прибытий в разрезе регионов и доходы от международного туризма в разрезе 10 стран-лидеров в период с 1990-2016 гг. Выделены основные риски, препятствующие развитию международного туризма.

Abstract: international tourism is becoming one of the biggest and most profitable sectors in world economy. It acquired global character and has big influence for national economies of many countries in the world. The article reflects dynamics of international tourists' arrivals in sections of regions as well as revenues from international tourism based on top-ten countries example in the period from 1990 to 2016. In the work are highlighted the risks, which prevent international tourism development.

Ключевые слова: международный туризм, международные туристские прибытия, ЮНВТО, доходы от международного туризма.

Keywords: international tourism, international tourists' arrivals, UNWTO, international tourism income.

Сегодня международный туризм трансформирует прежде закрытые общества в открытые универсальные общества, где контакты между людьми из разных стран становятся повседневной реальностью, что удовлетворяет потребности людей во встречах и обменах с другими культурами. Неоспоримо, что туризм является одним из влиятельнейших феноменов экономического и социального развития нашего общества. Наиболее характерными тенденциями развития международного туризма являются: диверсификация туристского продукта, поиск новых туристских направлений, сокращение

средней продолжительности туристских поездок, выбор альтернативных средств размещения и транспорта, ценовая политика.

Изучению структуры, состояния и роли международного туризма в целом для экономики отдельной страны мира посвящены работы многих ученых, в частности: Брич В., Крамарчук С. [1]; Буценко И. Н. [2]; Воронцова Е. А. [3]; Зайцева В. М., Корниенко О. М. [4]; Писаревский Е. Л. [5]; Федорченко В. К. [6] и др.

Как вид экономической деятельности международный туризм сформировался относительно недавно, во второй половине XX в. Формированию данного вида деятельности способствовало достаточно большое количество факторов, среди которых: снижение цен на горюче-смазочные материалы; возникновение относительно дешевых авиаперевозок за счет снижения цен на горюче-смазочные материалы; тенденция к урбанизации населения; сокращение количества рабочего и, соответственно, увеличение количества свободного времени и др.

Сегодня из 195 государств мира в туризм вовлечено 155 стран [3]. Динамика международных туристских прибытий представлена на рис.1.

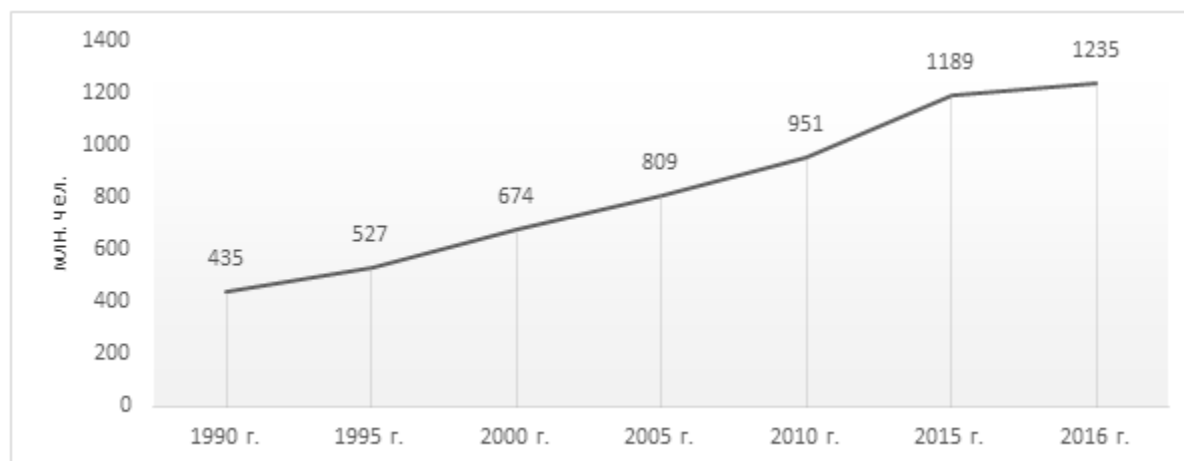


Рисунок 1. Динамика международных туристских прибытий, 1990-2016 гг., млн. чел.

Источник: составлено на основе [9]

По данным UNWTO [7], в 2015 г. число международных туристских прибытий увеличилось на 4,4% или на 50 млн. туристов, составив 1184 млн. человек, а в 2016 г. увеличилось на 3,9% или на 51 млн. туристов, составив 1235 млн. человек.

По развитию международного туризма ВТО выделяет 6 туристских регионов мира: Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион, Южная Азия, Америка, Ближний Восток, Африка [10]. Статистические данные UNWTO [9], по международным туристским прибытиям в 1990-2016 гг. в разрезе туристических регионов, свидетельствуют об устойчивой динамике роста международных туристических прибытий (табл. 1).

Таблица 1

Международные туристские прибытия по регионам мира, 1990-2016 гг., млн. чел.

Регион	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Мир	435	527	674	809	951	1189	1235
Европа	261,5	304,5	386,6	453,2	489,4	607,7	619,7
Азия и Тихоок. рег.	55,9	82,1	110,4	154	205,5	279,2	302,9
Америка	92,8	108,9	128,2	133,3	150,2	192,6	200,9
Африка	14,8	18,7	26,2	34,8	50,4	53,5	58,2
Ближний Восток	9,6	12,7	22,4	33,7	54,7	53,3	53,6

Источник: составлено на основе [9]

По количеству международных туристических прибытий первое место занимает Европейский регион (619,7 млн. чел. – 2016 г.), на втором месте находится Азиатско-Тихоокеанский регион (302,9 млн. чел. – 2016 г.) и замыкает тройку лидеров Американский туристический регион (200,9 млн. чел. – 2016 г.). За период с 1990 по 2016 гг. Африканский и Ближневосточный регионы имеют нестабильную динамику.

В 2016 г. в Азиатско-Тихоокеанском регионе зафиксирован наивысший рост международных прибытий (23,7 млн. прибытий) по сравнению с другими регионами мира. В Юго-Восточной Азии и Океании рост достиг 10%, в то время как количество прибытий в Северо-Восточной Азии увеличилось на 8%, а в Южной Азии – на 7%.

На Американском континенте во всех четырех субрегионах наблюдался значительный рост в 2016 г., при этом лидером стала Центральная и Южная Америка. Увеличение числа прибытий в странах Карибского бассейна и Северной Америки было простимулировано длительным, устойчивым спросом на выездной туризм из Соединенных Штатов.

В условиях глобализации международный туризм стал одним из крупнейших и высокодоходных секторов мировой экономики, приобрел глобальный характер и оказывает существенное влияние на национальную экономику многих стран мира. Кроме этого, туризм – это мощная мировая индустрия,

образующая до 10% мирового валового продукта, важнейшая экспортная индустрия, сфера крупных инвестиций, привлекающая миллионы работников самых разных профессий и квалификаций. Международный туризм как сфера экономической и предпринимательской деятельности, торговли и обменов, информационной и межкультурной коммуникации – это область, где отчетливо проявляются специфичность и масштабность современных процессов и тенденций глобализации.

«С одной стороны, глобализация способствует развитию туризма, так как облегчает и упрощает международные путешествия: иностранным туристам легче пересекать национальные границы, находить знакомые бренды гостиниц и ресторанов, общаться, путешествуя по всему миру. С другой стороны, туризм способствует глобализации, так как миллионы путешественников делают наш мир меньше, превращая его в «глобальную деревню», распространяя массовую туристскую культуру»[5].

Анализируя динамику доходов стран-лидеров от международного туризма с 1995 г. по 2015 г. можно выделить следующее (табл. 2):

— суммарная доля стран-лидеров по доходам от международного туризма устойчива, с 2000 г. наблюдается небольшой спад на 5,89%, а с 2010 г. — наоборот увеличение на 4,33%;

— стабильно увеличивается доля участия Китая с 1995 г. и по 2015 г. на 2,38% или 47,8 млрд. дол США, также положительная динамика в Испании, Гонконге и Макао;

— основным лидером по доходам от международного туризма на протяжении представленного периода является США;

— в 2015 г. после США второе место по доходам от международного туризма занимает Испания, третье Китай;

— отрицательная динамика по доходам наблюдается по следующим странам: Великобритании (сокращение к 2015 г. на 1,33%), Италии (на 3,79%) и Германии (на 1,41%).

Таблица 2

Доходы от международного туризма, 1990-2015 гг., млрд. долл. США

Страна	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Мир	415	495	703	966	1260
США	74,8	100,2	101,5	137,0	204,5
Испания	25,5	30,9	49,7	54,6	114,1
Китай	8,7	16,2	29,3	45,8	56,5
Франция	27,4	33,0	44,0	47,0	45,9
Великобритания	20,5	21,9	30,7	32,4	45,5
Таиланд	8,0	7,5	9,6	20,0	44,6
Италия	28,7	27,5	35,4	38,8	39,4
Германия	18,0	18,7	29,2	34,7	36,9
Гонконг (Китай)	7,8	5,9	10,3	22,2	36,2
Макао (Китай)	3,1	3,2	7,9	27,8	31,3

Источник: составлено на основе данных [8]

Отметим, что для некоторых стран мира туризм является первым экспортным сектором и становится все более важным компонентом диверсификации экспорта. В последние годы туризм показал сильную способность компенсировать более слабые экспортные доходы во многих странах-экспортерах сырьевых товаров и нефти. Но при этом, туризм является одной из наиболее чувствительных отраслей сферы услуг, и его чувствительность повышает степень его рискованности. «Несовершенство действующего законодательства в сфере туризма, недостаточность стимулирования этой сферы, сверхвысокий уровень конкуренции отрасли, предопределяют важность исследования рисков в туризме» [4].

Туристские риски, сопряженные с общественно-общественно-политической сферой, очень многообразны. К ним относят: организованную преступность, вымогательство, мошенничество, принуждение к совершению противоправных деяний, преступное перемещение товаров и валюты через границу, насилие над личностью и др.

ЮНВТО [7] время от времени публикует рейтинг направлений выезда туристов в связи с вероятной опасности их существования. К первой, наиболее небезопасной, группе принадлежат страны или территории (Ливан, Иран, Афганистан, Палестина), в которых затянулись военные конфликты, регулярно совершаются террористические акты и которым свойственна экономическая нестабильность.

Страны, так называемой второй группы опасности (Пакистан, Индия, Кения, Перу, Филиппины), характеризуются раздельными, зачастую циклическими, в некоторых случаях длительными вспышками массового насилия.

Информационные агентства еженедельно передают сообщения о противоправных действиях, совершаемых в отношении туристов. Согласно результатам подробного обследования ЮНВТО, более 8 млн. чел. европейцев, либо 3% абсолютно всех туристов, в зарубежных поездках стали потерпевшими преступлений [7]. Самыми известными противоправными поступками, совершенными в отношении туристов, считаются грабеж (хищение), похищение предметов, кража доступных наличных средств, пластиковых карточек и др. СМИ раз в неделю предоставляют сведения о незаконных поступках, совершаемых в отношении туристов.

В целом часть туристов, пострадавших от войн, внутривойсковых конфликтов, терроризма, т.е. событий, вызванных в первую очередь политическими факторами, сравнительно не слишком велика. Основную же угрозу для их безопасности представляют криминальные проявления, в частности грабежи [1].

Эффективное предотвращение туристских рисков либо их снижение вплоть до допустимого уровня в пределах страны подразумевает достоверное изложение фактов, сопряженных с разными угрозами. Неверная оценка происходящих событий способна значительно затруднить проведение спасательных операций, сбив с толку прочие страны в отношении тактики экстренной поддержки.

Сфера международного туризма в современном мире является одной из наиболее стабильных и быстрорастущих. Последние десятилетия показали, что туризм – как экономическая деятельность, наименее всего подвержена влиянию мировых финансово-экономических кризисов, и уже через короткий промежуток времени основные показатели, характеризующие сферу, возвращаются на докризисные уровни и демонстрируют устойчивый рост.

Библиографический список

1. Брич В. Управление рисками в туристическом бизнесе [Электронный ресурс] / В. Брич, С. Крамарчук // Научные записки. – 2010. – №2. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/NZTNPU/geogr/2010_2/4/002Brich.pdf
2. Буценко И.Н. Международный туристический рынок: динамика развития и основные участники / И.Н. Буценко, Д.С. Кулакова // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 1. – С. 98-105.
3. Воронцова Е. А. Индустрия туризма в условиях экономического кризиса: тенденции и перспективы развития // Studia Humanitatis Borealis. – 2015. – № 1. – С. 59–67.
4. Зайцева В. М. Туризм и глобализация в современном мире / В.М. Зайцева, О. М. Корниенко // Вестник Запорож. Нац. Ун-та. (укр.) – 2012. – № 2. – С. 55–65.
5. Основы туризма: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. Л. Писаревского. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 384 с.
6. Федорченко В. К. Туризмология как наука. Основные парадигмы теории туризма [Электронный ресурс] // Вестник РМАТ. – 2013. – №2 (8). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/turizmologiya-kak-nauka-osnovnye-paradigmy-teorii-turizma>
7. The World Tourism Organization (UNWTO/OMT). Madrid, 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://media.unwto.org/ru/pressrelease/2016-01-19/chislo-mezhdunarodnykh-turistskikh-pribytii-v-2015-godu-vozroslo-na-4-i-dos>
8. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2016.pdf
9. UNWTO World Tourism Barometer - Advance Release January 2017. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2017_01.pdf
10. UNWTOAnnualReport 2014. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/annualreport2014>

РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

УДК 33

Дата публикации: 16.05.2017

Казьмина Л.Н., Бородай В.А. Доминантные экспектации индустрии гостеприимства Dominant hospitality expectations

Казьмина Людмила Николаевна, Бородай Владимир Александрович

1. Кандидат географических наук, доцент,
 2. Доктор социологических наук, профессор,
- Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Kazmina Lyudmila Nikolaevna, Borodai Vladimir Alexandrovich

1. Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor,
 2. Doctor of Social Sciences, Professor
- Don State Technical University. Rostov-on-Don, Russian Federation

Аннотация: В статье показаны современные тенденции в индустрии гостеприимства. Раскрываются главные ожидания гостя, которому уже недостаточно «чувствовать себя как дома». Гости посещают отель для того, чтобы чувствовать себя ещё более комфортно. Следовательно, сервис и обслуживание гостя, несомненно, должно быть на уровень выше. А это требует установление в отелях более высоких стандартов обслуживания. Показано, что если уровень сервиса и обслуживания в отеле отличается в цене, окружающей обстановке и выборе услуг, то у гостиничной компании будет надёжный круг потенциальных клиентов. Одновременно, в индустрии гостеприимства одну из самых высоких ролей играет «человеческий фактор» и наличие профессионального персонала, что дает огромное конкурентное преимущество.

Abstract: The article shows the current trends in the hospitality industry. The main expectations of the guest are revealed, which is not enough to "feel at home". Guests visit the hotel in order to feel even more comfortable. Therefore, the service and the service of the guest, undoubtedly, must be one level higher. And this requires the establishment in hotels of higher standards of service. It is shown that if the level of service and service in the hotel is different in price, environment and choice of services, then the hotel company will have a reliable range of potential customers. At the same time, in the hospitality industry, one of the highest roles is played by the "human factor" and the availability of professional personnel, which gives a huge competitive advantage.

Ключевые слова: Сервис, стандарты, человеческий фактор, коммуникации, качество, ожидания

Keywords: Service, standards, human factor, communication, quality, expectations

1. Введение

В современной экономике многие компании рассматривают различные пути повышения конкурентоспособности. А в «условиях транзитивного российского общества развитие деятельности в сфере туризма осложнено и находится под влиянием огромного количества объективных и субъективных факторов» [1]. Как уже известно, гостеприимство — очень обширное и важное понятие в коммерческой деятельности. Его важность состоит в удовлетворении всех возможных желаний гостя. Даже дать гостю возможность «чувствовать себя как дома» уже недостаточно, гость возможно и приехал в Ваш отель для того, чтобы чувствовать себя ещё более комфортно и отдохнуть от привычной для него обстановки. Следовательно, сервис и обслуживание гостя, несомненно, должно быть на уровень выше. А для того чтобы достичь такого уровня, чтобы гости возвращались в Ваш отель регулярно, могли расслабиться, и главное каждый раз получали обслуживание, сервис и гостеприимство на таком же высоком уровне требуются установленные в отеле стандарты. Это тенденции развития рынка и «наступает время, когда компаниям как никогда будет важно не просто подстроиться под рынок, но и постараться задать свои правила игры на нем» [2]. Компании, которые опираются на потребности рынка, стремятся максимально качественно их удовлетворить, как правило, являются лидерами в своей сфере.

Эти стандарты и что ещё более важно их соблюдение и поддержание на том же уровне и является основным ключом к успеху в индустрии гостеприимства. Тем самым гостеприимство в домашних

условиях и отличается от профессионального обслуживания. В соблюдении всех стандартов любого отеля и ресторана или любого другого дела в этой сфере, лежит ещё один ключ к успеху. «Компания должна удовлетворять запросы, возникающие во внешней среде. Следует внедрять стратегию клиенториентированности, основываясь на маркетинговых исследованиях, потребностях клиентов, оценке качества продуктов» [3]. Вы можете владеть частным трёх-звёздочным отелем, но Ваши стандарты и уровень обслуживания будут пяти-звёздочными. Непременно, Вы уже будете самым серьёзным соперником и конкурентам не только остальным трёх-звёздочным отелям, но и четырёх- и пяти-звёздочным. Если уровень сервиса и обслуживания отличается в цене, окружающей обстановке и выборе услуг, то у вас будет надёжный круг потенциальных клиентов.

2. Объекты и методы исследования

В индустрии гостеприимства одну из самых высоких ролей играет «человеческий фактор» и наличие профессионального персонала это уже огромное преимущество. При этом, «человеческий фактор» необходимо скорее найти, чем купить и при этом не ошибиться – сделать правильный выбор. «Говоря о персонале как о главном ресурсе компании нельзя не заметить, что работники все чаще осознают себя не соискателями должности по найму, а партнерами работодателя» [4]. Это ещё одна часть индустрии гостеприимства – «неосвязаемость» и нематериальность услуг, потому что гость не может остановиться в отеле на «пробный срок» — протестировав тем самым эту комнату и потом решить – хочет он там остановиться или нет. Или заказать еду только для пробы и потом решить платить за неё или нет, — это смешно. Подобное можно сделать с машиной – провести тест драйв, к примеру, а вот в этой индустрии провести «тест драйв» не получится. Также большинство сервисов и услуг производятся персоналом. Примерами могут служить следующие моменты: как Вас встретили, при приезде в отель, насколько дружелюбно к Вам относятся и готовы решить любые проблемы, ответить на интересующие Вас вопросы и возможно сделать что-то дополнительное, иными словами исполнить Ваши капризы. При этом всё у Вас должно появиться ощущение и чувство важности, уважения к отелю, персоналу, и просто тёплые чувства и желание остановиться там подольше и не раз вернуться. Это и называется – нематериальностью, т.к. сервисы и услуги, которые производятся с целью доставить Вам удовлетворение и радость. «При этом, «человеческий фактор становится все более важным, и с этим придется считаться. Тем более, что это обещает рост эффективности труда, а это ведет к росту прибыли и иным выгодам» [5]. Персонал как нематериальный актив компании таит в себе громадный потенциал, который при правильном использовании может дать серьезное конкурентное преимущество.

Если Ваш персонал достигает подобных результатов, значит он справляется просто отлично, но выполнить свою работу на сто процентов только несколько дней или недель не так уж и сложно, если постараться. В этом и заключается вся сложность – сохранять весь профессионализм, относиться ко всем одинаково дружелюбно и уважительно на протяжении продолжительного времени, включая все чрезвычайные ситуации, инциденты, ошибки, межличностные отношения с гостями и в Вашей команде и так далее. Можно сказать, здесь и раскрыта одна из главных задач департамента управления персоналом.

Сюда же входит не только управление, но и отбор персонала, регулярная тренировка и обучение, и многое другое. При этом, «если персонал только исполняет навязанные ему решения, вырабатываемые и принимаемые где-то там наверху, то ожидать от него деятельного участия в движении в будущее компании просто наивно» [6].

Не зря считается, что существует два типа гостей – «внешних» и «внутренних». Первые это те привычные всем гости и посетители, что приходят к Вам чтобы пользоваться Вашими услугами, а вторые – «внутренние» — и есть Ваш персонал, который и производит все эти услуги. При этом персонал разделяется на уровни – по карьерной лестнице. Не просто так персонал называют «внутренними» гостями – не будь они в хорошем настроении и не будь они мотивированы, настроены на работу, не будь они постоянны и профессиональны, не будь они уверены и удовлетворены работой и обстановкой – какой не был бы у Вас ресторан, отель, курорт или что-либо ещё высшего класса — без персонала это просто пустое здание с различной аппаратурой, оборудованием и больше ничего. Следовательно, Ваш персонал может создать бизнес, прибыль, престиж и репутацию для Вас, а может и всё разрушить, как, к сожалению, и происходит в большинстве случаев. При этом, не следует забывать, что «... опасно становиться фанатично преданным той или иной западной технологии, поскольку вместо позитивных результатов, можно демотивировать ключевых сотрудников и в итоге, снизить их эффективность вплоть до потери лояльности и ухода из компании» [7]. Персонал являясь носителем информации о компании, формирует ее привлекательный образ, уникальность, позволяет идентифицировать фирму среди конкурентов и зачастую способствует брендингу компании.

Может быть, на первый взгляд индустрия гостеприимства для новичка покажется ничем не отличающейся от остальных индустрий и сфер бизнеса, но это далеко не так. Вкратце о ней можно сказать при сравнении с другими областями бизнеса, что на эту тратится намного больше времени, чем окупается прибылью. Эта индустрия работает всегда – 365 дней в году, 7 дней в неделю и 24 часа в сутки. При этом время праздников для всех людей – в этой сфере самый пик работы. И возвращаясь к персоналу можно

заметить, что требуется не одна команда персонала, выполняющая одну и ту же работу, а несколько для работы в разное время. А что касается высшего уровня – менеджеров и директоров – у них и вырисовывается самая «весёлая» жизнь, по причине, что им практически невозможно найти замену. «Действительно, возможность быть гибким, уметь общаться с людьми, мотивировать их на реализацию своего потенциала в полной мере – это все является результатом высокого уровня эмоционального интеллекта руководителя, лидера» [8].

Существует ещё одно явное отличие от других типов бизнеса – это производство и обеспечение скоропортящимися товарами и услугами, а именно: пищевыми продуктами, напитками. Даже комнаты в отеле могут «прогореть». Если в отеле 500 комнат и за одну ночь было продано только 400, следовательно 100 комнат просто «прогорели» — мы потеряли прибыль. Так же существует такое понятие как неразделимость от производства товара и его потребления.

Помимо всех перечисленных характеристик и фактов об индустрии гостеприимства мы не упомянули положительных моментов и преимуществ. Эта сфера очень богата выбором профессий, различных направлений, департаментов и отделов. Здесь можно найти работу на любой вкус. Главное, чтобы сотрудники обладали профессиональной коммуникацией. «Искусство эффективной коммуникации предполагает наличие у любого коммуникатора некоторых обязательных навыков, умений, а также знание принципов эффективной коммуникации» [9]. Вы предпочитаете всегда быть на виду и любите общаться с людьми. Пожалуйста – ваша позиция у стойки администрации – продвигайтесь по отдельной карьерной лестнице. Уже достигли желаемых результатов и хотите перейти куда-нибудь в более спокойное, но не менее интересное место – вам в отдел маркетинга, рекламы или продаж. Если Вы обладаете организаторскими талантами – пожалуйста – организуйте различные мероприятия – начиная от частных вечеринок, дней рождений, школьных выпускных и заканчивая свадьбами, конференциями, семинарами, а может, вы пойдёте ещё дальше. А может Вам нравится готовить, и вы хотели научиться на профессиональном уровне. Пожалуйста – начинайте с кухни и становитесь шеф поваром, а далее при желании можете открыть своё дело. Или всё же вам нравится психология, вы чувствуете себя лидером и хорошо разбираетесь в людях, при этом можете их научить, разобраться в конфликтах, найти к ним индивидуальный подход. Никаких проблем – Вам в отдел управления персоналом (HR). Таким образом, можно перечислять многочисленные возможности и варианты, перечисляя при этом все позиции по карьерной лестнице. А ведь это далеко не всё – как возможностей, так и департаментов и самых разнообразных должностей. И самое привлекательное в этом – что вы можете испробовать самые разные

должности в самых разных отделах и впоследствии выбрать наиболее подходящее для Вас. «Конечно, только правильного представления мало, чтобы ситуация начала меняться. Нужен еще тяжелый труд, но правильное представление – это обязательное условие для начала перемен» [10].

При всём этом, мы сейчас не рассматривали индустрию туризма и отдыха и многих других направлений. Под этим понимаются профессии от турагента, гида, организатора туров, менеджера и по части отдыха – работа в тематических парках – аттракционов, огромных курортов с наличием спа, и различными другими видами бесконечных услуг [11].

3. Заключение

Для того чтобы добиться успеха в этой необъятной сфере, необходимы многие качества, которые следует вырабатывать – мало кто с ними рождается. Тем самым для многих это может стать увлекательной работой над собой и самоусовершенствованием (skills building & self development). Например, для того чтобы быть хорошим менеджером – не достаточно иметь качества менеджера и знать обязанности, для этого следует быть эффективным лидером, профессионалом командным и гибким человеком с высоким уровнем сообщения – коммуникации с персоналом и выше стоящим начальством. С коммерческой точки зрения если рассматривать организацию как целостную систему, которая подвержена влиянию внешних и внутренних факторов и меняющуюся под их влиянием, то возможно предположить существование такого состояния системы (компании) при котором появляется эффект синергии. «В терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы и возможность ее развития. Некоторые флуктуации оказываются настолько сильными, что вызывают качественное изменение, задавая траекторию будущего развития» [12]. Говоря вкратце в этой индустрии вырабатываются следующие качества: лидерские, командные, гибкость — быстрое привыкание к новым условиям, выносливость, терпение, креативность, уникальность, нахождение эффективного и быстрого выхода из сложных ситуаций и многое другое. Тем самым для многих людей вступление в эту индустрию окажется уникальным жизненным приключением. В заключение, следует сказать, что это одна из немногих сфер, где никогда не бывает «скучно». Она настолько обширна, что в ней всем хватит места на любой вкус. Стоит только определиться с выбором.

Библиографический список

1. Бородай В.А., Казьмина Л.Н. Институциональная модель развития сферы туризма в регионах // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 28-32.
2. Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы II междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2015. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 7-9.
3. Бородай В.А. Увеличение потенциала бизнеса на основе технологии Business Intelligence // Бизнес технологии в России: теория и практика. - Саратов: Академия бизнеса, 2016. - С. 3-6.
4. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № . URL: <http://www.uecs.ru>
5. Бородай В.А. Эволюция системы управления сервисом в XXI веке: конгруэнтность искусственного интеллекта и творчества // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: V межд. научно-практическая конф. 2016. С. 3-7.
6. Савченко А.Б., Бородай В.А. Формирование будущего – проектирование устойчиво функционирующих бизнес процессов // Научно-исследовательская и инновационная деятельность в России. Актуальные вопросы теории и практики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 61-64.
7. Boroday VA. Simulation assessment center in the service of the company as a factor in the accuracy and validity of the information about the employee // Professional Science. 2017. № 1. С. 22-32.
8. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.
9. Бородай В.А. Преимущества нелинейных стратегий эффективных коммуникаторов в сервисной деятельности // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 7-11.

10. Бородай В.А., ИмPLICITный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 4. URL: <http://www.uecs.ru>
11. Дудкина О.В., Минасян Л.А., Сага А.С., Опыт использования инфокоммуникационных технологий в проведении маркетингового исследования по вопросу о визуализации туристского потенциала города Ростова-на-Дону // Культура и туризм как инструменты повышения человеческого потенциала нации. Национальная академия туризма, Санкт-Петербург, 2016
12. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 338.242.4

Дата публикации: 26.05.2017

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Дробязко А.А., Глинских В.А., Зотова В.Б.,
Рудой А.А., Чашин Е.А. Понижение инновационных рисков и
экономическое регулирование
Lowering of innovation risks and economic regulation

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Дробязко А.А.,

Глинских В.А., Зотова В.Б., Рудой А.А., Чашин Е.А.

1. Федеральный научно-клинический центр специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий Федерального медико-биологического агентства, Россия, г. Москва
2. ГБП ОУ Московской области «Ногинский колледж», Россия, Московская обл., городской округ Балашиха
3. ООО «Двойная спираль», Россия, г. Москва
4. ООО «НоваАрт», Россия, г. Челябинск
5. Компания Owens Corning, Россия, г. Москва
6. ОАО Производственный проектно-технический центр «Нечерноземпроекттехцентр», Россия, г. Москва
7. ФГБОУ ВО «Ковровская государственная технологическая академия имени В.А. Дегтярева», Россия, г. Ковров

Arutyunov Y.A., Arhipov I.P., Drobyazko A.A.,

Glinских V.A., Zotova V.B., Rudoj A.A., Chaschin E.A.

1. Scientific-Clinical Center of Sports Medicine Federal Medical-Biological Agency of Russia, Russia, Moscow
2. Noginsk College, Russia, Moscow

3. LLC «Double spiral», Russia, Moscow
4. Novart, Russia, Chelyabinsk
5. Owens Corning, Russia, Moscow
6. Production design-technical centre "Nechernozemagropromtrans", Russia, Moscow
7. Kovrov State Technical Academy, Russia, Kovrov

Аннотация: Статья посвящена проблемам развития экономики на основе разработки и внедрения инновационных продуктов и технологий. Показана взаимосвязь инновационной деятельности с проектными рисками, возникающих в процессе воспроизводства нововведений. Понижение рисков и активизация инновационной деятельности зависит от эффективности взаимодействия государства и частного предпринимательства. Совместное финансирование инновационных проектов на основе государственно-частного партнерства позволяет существенно понизить проектные риски и способствовать активизации инновационной деятельности как способа и средства обеспечения эффективности хозяйствующих субъектов и экономики в целом. В цепочке воспроизводства нововведений особая роль принадлежит крупным бюджетным научно-исследовательским организациям.

Abstract: The article is devoted to problems of economic development through the development and implementation of innovative products and technologies. It shows the relationship between the innovation activities of the project risks arising in the process of reproduction of innovations. Also it is shown that the reduction of risks and activization of innovative activity depends on the efficiency of interaction between government and private enterprise. Joint financing of innovative projects based on public-private partnerships can significantly reduce project risks and to promote innovative activities as a way and means of ensuring the effectiveness of economic entities and economy as a whole. The article shows that in the chain of reproduction of innovations have a particular role to a large government funded research organizations.

Ключевые слова: инновационная деятельность, проектные риски, государственно-частное партнерство, инновационная инфраструктура, экономическое регулирование, научно-исследовательские организации.

Keywords: innovation, project risks, public-private partnership, innovation infrastructure, economic regulation, research organizations

Введение

В перечне проблем развития отечественной экономики исключительно высокое значение придается обеспечению реальной эффективности производства как исходного и определяющего по отношению к другим процессам воспроизводства: распределению, обмену и потреблению [1]. Организационно правовой формой производства являются предприятия, наделенные правами юридического лица и осуществляющие не запрещенную законодательством хозяйственную деятельность по производству и реализации продукции, выполнению работ и оказанию услуг. Российская практика становления рыночных отношений предполагает для повышения эффективности Российских предприятий, независимо от формы собственности и сферы их деятельности, выделение инновационной деятельности как единственный способ обеспечения роста эффективности производства [2].

Инновационная деятельность всегда связана с рисками. При этом результативность инновационной деятельности прямо зависит от того, насколько объективно и точно произведены оценка и экспертиза риска, а также насколько эффективны (адекватны) используемые методы их понижения. Риски инновационной деятельности по отношению к проекту принято делить на внешние, непредсказуемые (общеекономические, общесистемные) и внутренние (специфические для инноваций) [3]. Конкретный перечень внешних и внутренних рисков концентрируется вокруг конкретных инновационных проектов. В общем случае, риски, связанные с реализацией проектов, принято называть проектными. Внешние риски проявляются в двух обобщенных формах: чистые (экономические) и спекулятивные (финансовые) [1].

Минимизацию внешних рисков (факторы: инфляция, налоги, внешнеэкономическая деятельность, кредитные ставки, бюджетное финансирование, неразвитость инновационной инфраструктуры и каналов взаимосвязи субъектов инновационной деятельности, совершенство института права собственности, включая интеллектуальную собственность, и др.) должно обеспечивать государство. Среди множества факторов неразвитость инновационной инфраструктуры оказывает существенное влияние на величину риска. К инновационной инфраструктуре принято относить комплекс, включающий в себя организации, фирмы, предприятия и объединения с принадлежащими им разнообразными ресурсами, обеспечивающий весь цикл осуществления инновационной деятельности: патенты – технологии – внедрение – финансовый результат. Макроокружение инновационных предприятий (инновационная инфраструктура) формируется и регулируется государством. Включение элементов инновационной инфраструктуры в цикл осуществления инновационной деятельности связан с созданием системы взаимоотношений и связей (инновационного интерфейса). И то, и другое служат необходимым условием возникновения и последующего развития инновационной деятельности, а также условием понижения ее рисков.

Внутренние риски – это риски, сопутствующие операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в процессе реализации проекта, а также специфические риски: научно-технические, правового обеспечения проекта, риски коммерческого предложения, которые регулируются конкретными возможностями предприятия. Основными внутренними рисками инновационной деятельности являются проектные (экономические) риски: риск вложений на стартовой, «посевной» стадии инновации, низкая вероятность реализации результатов научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), невосприимчивость рынка к новым продуктам и технологиям, производственно-технологические риски, управленческие риски и др. [4]. Основная цель регулирования внутренними рисками сводится к обеспечению и сокращению потерь, возникающих из-за несоответствия между планируемым и реальным процессами реализации нововведений. При этом предполагается, что неизбежность рисков не может служить основанием для отказа от их управления и регулирования.

Классическими способами снижения проектных рисков являются их диверсификация (распределение), резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов и страхование. Среди перечисленных способов наибольшее предпочтение отдается распределению рисков между участниками проекта. Это утверждение основывается на выводах теории надежности, в соответствии с которыми при увеличении количества параллельных звеньев в системе в ней пропорционально снижается вероятность. Согласно приведенной аналогии можно считать, что распределение рисков между участниками способствует повышению надежности достижения результата. Распределение рисков обычно оформляется на этапах разработки финансового плана проекта, а также контрактных документов.

Государственно – частное партнерство (ГЧП), являясь одной из юридических форм организации предпринимательской (экономической) деятельности реализует один из важнейших принципов их взаимодействия – распределение рисков между государством (внешние, систематические проектные риски) и частным предпринимательством (внутренние, несистематические проектные риски). Такая форма взаимодействия создается на основе договора, регулирующего права и обязанности партнеров по инвестиционным проектам, порядок возмещения общих расходов и распределение прибыли, сроки деятельности партнерства, условия его роспуска и т.д.

Объекты и методы исследования.

Рассмотрим политику экономического регулирования. Существуют предпосылки успешного взаимодействия государства и частного предпринимательства – наличие системного регулятора, реализующего две важнейшие для экономического развития функции: а) функция, связанная с обслуживанием непроизводительной сферы экономики, и б) функция, связанная с регулированием производительной (предпринимательской, деловой, инвестиционной) сферы.

Обе функции являются взаимно дополняемыми. Отличие в том, что первая реализуется посредством проведения бюджетно-налоговой (по сути, фискальной) политики, а вторая – посредством денежно-кредитной политикой государства. Объектом регулирования в первом случае являются денежные потоки как результат распределения и перераспределения созданного продукта, во втором случае – денежные потоки как результат предпринимательской (экономической) деятельности. В первом случае деньги играют роль средства удовлетворения социальных потребностей общества, в том числе путем формирования инфраструктуры производственной сферы экономики, во втором случае деньги играют роль экономического ресурса, позволяющего получить дополнительный доход при своем использовании. Приведенные функции должны гармонично сочетаться и работать на общую цель – обеспечение поступательного социально-экономического развития общества.

Состояние экономики можно описать уравнением Фишера [1]:

$$M \times V = P \times T, \quad (1)$$

где: M – количество денег в обращении; V – скорость их обращения; P – уровень цен; T – реальный национальный продукт (объем товарно-обменных сделок – трансакций).

Составным, специфическим элементом объема товарно-обменных операций является коммерциализация объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и нематериальных активов (НМА). В уравнении (1) все четыре величины связаны между собой и каждая из них определяется тремя остальными. Изменение одной величины вызывает изменение другой величины. В зависимости от приоритетов функционирования системного регулятора возможны два варианта экономического развития.

Вариант 1. Приоритетными являются методы финансового регулирования экономики. В этом случае, и принимая во внимание, что в краткосрочном периоде величины P и V остаются условно постоянными, модель (1) сведется к зависимости:

$$T = f(M). \quad (2)$$

В уравнении (2) аргументом, т.е. независимой переменной, выступает денежная масса M , а функцией (т.е. зависимой переменной) является реальный национальный продукт T . Величина T , по сути, выражает общественные потребности (потребности спроса). В такой ситуации степень удовлетворения общественных потребностей будет всецело зависеть от политики правительства, проводимой на основе монетарных методов регулирования (основное средство регулирования – изменение процентной ставки).

Вариант 2. Приоритетными являются методы экономического регулирования. Тогда модель (1) примет вид:

$$M = f(T) \quad (3)$$

В уравнении (3) аргументом становится объем национального дохода (потребности спроса). В этом случае реализуется экономическая, инвестиционная составляющая системного регулятора.

По первому варианту удовлетворение потребностей будет всецело определяться проводимой правительством денежной (монетарной) политикой, а по второму варианту – производственной (инвестиционной) политикой, в реализации которой деньги, как эквивалент стоимости и средство обмена, будут служить обеспечением потребностей производства и товарно-денежного оборота, где приоритетной стоит задача расширения инвестиционной деятельности и создания производственных мощностей с целью увеличения национального продукта и удовлетворения потребностей спроса.

По первому варианту, где господствует финансовый регулятор, внешние риски предпринимательской (в т.ч. инновационной) деятельности только увеличиваются вследствие ошибочных решений, принимаемых финансовым регулятором (субъективный подход к изменению уровня процентной ставки), что в итоге неизбежно приведет к понижению уровня экономического развития (высокие процентные ставки понижают деловую активность субъектов предпринимательской деятельности).

По второму варианту, когда денежная (монетарная) политика является подчиненной производственной политике, направленной на наиболее полное удовлетворение потребностей спроса, происходит понижение инвестиционных (кредитных) рисков и активизация предпринимательской деятельности, насыщение рынка товарной массой и, как следствие, социально-экономического развития.

Регулятор экономики должен быть комплексным и способствовать развитию партнерских отношений участников предпринимательской деятельности. В условиях реализации регулятором экономических подходов к управлению одна часть проектных рисков будет покрываться за счет бюджета (идеология экономического регулирования), другая часть рисков возлагается на предпринимательский сектор.

Для целей развивающейся экономики системный регулятор по сути должен быть только экономическим.

Если в (1) выделить составляющую P , получим зависимость:

$$P = (M \times V) : T. \quad (4)$$

Исходя из анализа (4), можно утверждать, что ценность уравнения (1) состоит в том, что оно дает ответ на форму регулирования экономики в условиях ее развития: в случае превышения в уравнении (4) числителя над знаменателем «лишние» денежные средства должны направляться на увеличение знаменателя (в производственный сектор), в ином случае осуществляется дополнительная денежная

эмиссия для обеспечения потребностей товарно-денежного оборота. В этом ценность и суть экономических методов (подходов) регулирования экономики.

В развивающейся экономике, когда спрос опережает предложение, ощущается недостаток товаров и избыток денежной массы, что влечет за собой инфляционные процессы. В такой ситуации финансовые методы стабилизации ограничиваются лишь изменением процентной ставки (ее повышением) с целью изменения объема денежной массы и приведения ее в соответствие с объемом товарно-денежного оборота, что отрицательно влияет на уровень деловой (предпринимательской) активности и ведет к спаду производства. В этом фундаментальный недостаток монетарного способа регулирования экономики.

Поддержание экономического равновесия (стабильность цен P) возможно двумя регулирующими воздействиями:

а) либо регулированием объема денежной массы путем изменения процентной ставки (финансовое регулирование, финансовый регулятор);

б) либо обеспечивая денежными средствами постоянно растущий объем спроса T за счет увеличения объема инвестиций, направляемых на развитие производства (при превышении денежной массы над товарной) или дополнительной эмиссии денежных средств в случае недофинансирования экономики (экономическое регулирование).

Поскольку объем спроса неуклонно возрастает, то из этого следует, что регулирование развивающейся экономики, в том числе и инновационной сферы, необходимо осуществлять только с помощью экономических методов.

Денежная масса в уравнении (2) имеет двойственную природу. Одна часть – это деньги, являющиеся результатом распределения и перераспределения национального дохода и формирования госбюджета (регулируется инструментами бюджетно-налоговой политики), а другая часть – это деньги, являющиеся результатом работы, предпринимательской (инвестиционной) деятельности, где деньги, являясь по сути экономическим ресурсом, способны приносить доход при своем использовании. Эта часть денежной массы регулируется инструментами проводимой денежно-кредитной политики правительства. Если бюджетно-налоговая политика направлена на формирование и жесткое (целевое) распределение бюджетных средств на непроизводительную (социальную) сферу экономики, то денежно-кредитная политика преследует цель эффективного применения (инвестирования) денежных средств в реальные и/или финансовые активы. В развивающейся экономике приоритетное значение имеют инвестиции в физические активы, позволяющие создавать новые активы, увеличивать производственные мощности и повышать степень удовлетворения возрастающих потребностей общества [5].

Если бюджетно-налоговая политика отражает интересы государства, то денежно-кредитная политика – интересы частного предпринимательства. Успехи в социально-экономическом развитии будут зависеть от рационального сочетания этих двух сфер, в сочетании интересов государства и бизнеса, которое на практике проявляется в форме ГЧП. Из мировой практики известно, что одним из наиболее значимых условий достижения результативности крупных инвестиционных проектов инновационной направленности является участие государства как партнера. ГЧП позволяет объединять обязанности и функции государства, отвечающего за динамику и качество экономического роста, и бизнеса, рассчитывающего получить прибыль на вложенный капитал, и научного сообщества, заинтересованного во внедрении разработок, а так же регионов, в которых расположены участки проекта и которые заинтересованы в создании новых рабочих мест, решении экологических проблем и расширении региональной базы налогообложения [6]. Одна из главных целей ГЧП является достижение стабильного экономического развития путем продуманной системы финансового обеспечения реального сектора и его ведущей части – системы НИОКР на основе разумного сочетания инструментов бюджетного финансирования и системы кредитования реального сектора, в первую очередь, финансирования разработок и коммерциализации передовых наукоемких технологий (инновационной деятельности). Основным результатом ГЧП будет насыщение отечественного рынка наукоемкой конкурентоспособной продукцией.

Проектные риски резко увеличиваются в случае отсутствия системы связей субъектов инновационной деятельности с элементами инновационной инфраструктуры. Одной из причин этой проблемы может служить отсутствие мотивации и несовершенство механизма финансирования научно-исследовательских организаций (НИО), к которым принято относить научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектно-технологические организации, научные организации образовательных учреждений высшего профессионального образования и другие организации [7]. Расширение и развитие ГЧП будет способствовать понижению предпринимательских рисков, повышению деловой активности и стабилизации процессов экономического развития. В этих целях необходимо перестроить систему финансирования крупных бюджетных НИО, у которых имеются потенциальные возможности для отработки новых технологий, но существующая система бюджетного финансирования и отчетности за использование бюджетных средств на инновационные разработки не обладает мотивационным эффектом на интеграцию науки в производство, являются тормозом в экономическом развитии и поддерживает риски инновационной деятельности на высоком уровне. Бюджетное финансирование крупных НИО должно быть направлено на развитие инновационной (внедренческой) деятельности, на коммерциализацию новых продуктов и технологий (венчурное финансирование), а не как структуры,

находящейся на бюджетном финансовом обеспечении (бюджетное финансирование). Оболочкой такой системы финансирования является форма ГЧП.

Одно из направлений государственной поддержки инвестиционной и инновационной деятельности в РФ – создание государственных финансовых институтов развития. Среди них – Инвестиционный фонд РФ, Банк развития и внешнеэкономической деятельности, Российская венчурная компания, Российская корпорация nano-технологий и др. Особенность бюджетного Инвестиционного фонда заключается в том, что его целью является финансирование крупных общегосударственных проектов на принципах ГЧП, т.е. их финансирование государством и бизнесом. Это направление деятельности фонда следует активно расширять и совершенствовать.

Рассмотрим место научно-исследовательских организаций в цепочке воспроизводства нововведений. Один из внешних проектных рисков вызывается нестабильной текущей экономической ситуацией, условиями инвестирования [8, 9]. Эта нестабильность проявляется в спаде производства (т.е. сокращении товарной массы), сокращении инвестиций, выделяемых на создание и развитие производственных мощностей. Как исправить положение? Как увеличить производственные мощности? Актуальным сегодня для отечественной экономики являются инвестиции в физические активы, более того, инвестиции в активы, получаемые на основе инновационных (рисковых) технологий. И здесь роль НИО, функционирующих в системе НИОКР, трудно переоценить, но при условии, что будет принято политическое решение по пересмотру целей, объема, порядка и отчетности их бюджетного финансирования и ориентации на внедренческие аспекты научно-исследовательской деятельности. Надо признать, что обладая огромным интеллектуальным потенциалом для целей инновационного развития экономики, бюджетные НИО ограничены в реализации накопленного потенциала в силу неразвитости системы распределения ответственности (рисков) потенциальных партнеров инвестиционной деятельности и финансового обеспечения партнерских отношений государства и бизнеса. В целях обеспечения положительной динамики экономического развития разумно финансировать инновационную деятельность через крупные бюджетные научно-исследовательские организации, что предполагает изменение конечных целей их деятельности (диверсификацию). Этим, по сути, актуализируется проблема государственно-частного партнерства, позволяющего вовлечь крупные научно-исследовательские организации с их потенциалом для отработки рискованных технологий и запуску их в производство.

В условиях, когда уже создан достаточный объем производственных мощностей и рынок насыщен товарной массой, регулятор может перестроиться на финансовые (спекулятивные) операции в целях повышения рентабельности имеющихся активов.

Заключение.

В работе показано, что распределение проектных рисков должно строиться на основе государственно-частного партнерства. Целесообразным является придание государственно-частному партнерству правового и обязательного статуса для всех бюджетных научно-исследовательских организаций. Необходимым является внедрение механизмов управления научно-технической деятельностью, отражающих особенности интеграции науки в производство и ориентации исследований и разработок на рыночные потребности.

Библиографический список

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 574 с.
2. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. . Управление инновациями/теория и практика. — М.: ЭКСМО, 2008. — 432 с.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Гинзбург А.В., Забродин Ю.Н., Ольдерогге Н.Г., Титов С.А. Инвестиционно-строительный инжиниринг. Справочник для профессионалов . — М.: Омега-Л, 2010. — 1220 с.
4. Васильев В.П. Государственное регулирование экономики. — М.: Дело и Сервис, 2012. — 72 с.
5. Брянцев Л.П. Капитальные вложения и экономическая политика // Межвузовский сборник научных трудов «Актуальные проблемы развития экономики современной России» ч.3. — М.: МИПК РЭА им. Г.В. Плеханова, 2004. — С. 39-45.
6. Коровкин А.Г. Научные труды ИНП РАН. — М.: МАКС-ПРЕСС, 2006. — 520 с.
7. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996г., № 127-ФЗ в ред. от 21.07.2011 № 254-ФЗ.
8. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами/учебное пособие. — М.: ОМЕГА-Л, 2005. — 664 с.
9. О прогнозировании создания и финансирование производства новой продукции /Ю.А. Арутюнов, И.П. Архипов, А.А. Дробязко, В.А. Глинских, В.Б. Зотова, А.А. Рудой, Е.А. Чацин/ Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - №5(4), 2017. с. 105-110.

УДК 330.332

Дата публикации: 20.05.2017

Сказочкин А.В. Текущее состояние инновационного развития некоторых регионов России

Current state of innovation development Some regions of Russia

Сказочкин Александр Викторович

к.ф.-м.н., доцент кафедры экономики и менеджмента Калужского филиала РАНХиГС, заместитель генерального директора по развитию и инновациям ООО «Научно-производственное объединение «Геоэнергетика» г. Калуга, заместитель генерального директора по развитию, науке и инновациям ООО «Научно-производственный центр «Технологии минеральных покрытий», г. Москва

Skazochkin Aleksandr Viktorovich

Ph.D., Associate Professor of Economy and Management of the RANEPA Kaluga branch, deputy CEO for development and innovations of Scientific and Production Association "Geoenergetika" LLC, Kaluga, deputy CEO for development, science and innovations of Scientific and Production Center "Mico-Tech" LLC, Moscow

Аннотация: Приведены экспертные и статистические данные, характеризующие состояние инновационной системы России и процессы создания инноваций в областях Центрального федерального округа РФ. Предложена организационная стратегия модернизации промышленного предприятия, ориентированного на инициативу Сколковского проекта, которая может служить дополнением к основной программе научно-технологического развития предприятия.

Abstract: The expert and statistical data characterizing a condition of innovative system of Russia and processes of creation of innovations in the Areas of Central Federal District of the Russian Federation are provided. The organizational strategy of modernization of the industrial enterprise focused on an initiative of the Skolkovo project which can serve as addition to the main program of scientific and technological development of the enterprise is offered.

Ключевые слова: инновации, инновационная система, политика, научно-технологический комплекс, патенты, регион, индикаторы.

Keywords: innovations, innovative system, policy, scientific and technological complex, patents, region, indicators.

Введение

Без сомнения, основным событием ушедшего 2016 года в научной политике стало утверждение Президентом России «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» [1]. Стратегия обозначила главные вызовы, стоящие перед нашей страной в научной, технологической и инновационной сферах, а также сформулировала в обобщенном виде ответы, на которые отечественная фундаментальная и прикладная наука должны дать на эти вызовы. Очевидно, что и вызовы, и ответы носят междисциплинарный, межотраслевой и межрегиональный характер, что предполагает для достижения основных целей использование как инструментов, имеющихся у министерства образования и науки РФ, министерства промышленности и торговли, министерства экономического развития, так и всех инструментов институтов развития.

Согласно инновационной стратегии, обозначенной в принятой ранее «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» экономический рост и темпы инновационного развития должны быть взаимосвязаны [2]. Стимулирование инноваций рассматривается как основной источник экономического роста, который обеспечивается за счет увеличения производительности труда и эффективности производственных процессов во всех секторах экономики, повышения конкурентоспособности продукции, создания новых отраслей, увеличения доли экспорта высокотехнологичной продукции, наращивания объемов инвестиций, роста внутреннего потребления. С учетом стратегии разработана государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», в которой одной из подпрограмм выступает подпрограмма «Стимулирование инноваций». Её целью является повышение инновационной активности бизнеса за счет улучшения взаимодействия между элементами инновационной системы, роста спроса на инновации со стороны предприятий, развития механизмов поддержки инновационной деятельности, повышения результативности деятельности институтов развития в инновационной сфере.

В последнее время в России реализуется комплекс мер по развитию инновационной инфраструктуры в особой форме экономических зон; проектирование особого статуса в области налогообложения; идет совершенствование правовых актов касающихся законодательства о патентном и авторском праве. Значительное внимание уделяется объемам и форме предоставления грантов, используя систему федеральных научных и технологических фондов, стимулируется создание малых инновационных предприятий в рамках проекта «Сколково». Естественно, остается актуальным анализ и исследование проблем связанных с повышением эффективности отечественной инновационной системы,

а также текущий мониторинг как системы в целом, так и состояния инновационной деятельности в регионах России. Статья посвящена анализу текущего состояния инновационной системы России и сравнительному анализу некоторых процессов, характеризующих создание инноваций в областях ЦФО РФ.

О состоянии инновационной системы России

Инновации вообще и продукты коммерциализации результатов исследований и разработок в частности, являются локомотивом экономического роста многих стран-лидеров, основой для положительной динамики показателей промышленного, научно-технического и социального развития. Такой результат был следствием последовательной и долговременной политики ряда государств, с четко сформулированными целями и задачами, с поэтапной, с учетом накопленного опыта, корректировкой.

К сожалению, уровень реальной инновационной активности предприятий в России остается крайне низким. Согласно данным Росстата удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в промышленности в 2012-2015 гг. не превышал 10% [3] (см. таблицы ниже по тексту). Совокупный уровень инновационной активности, включающей не только технологические инновации, но и инновации в управлении, маркетинге в эти годы чуть выше 10%. Сравнение уровня инновационной активности предприятий в России с уровнем активности предприятий в других странах, также дает не радостную картину — этот индикатор значительно ниже уровня многих стран отнюдь не считающихся развитыми: Чили, Румынии, Болгарии и других [4]. Такая ситуация не соответствует имеющемуся промышленному, кадровому, научно-технологическому потенциалу России, и, вероятно связана с системными сбоями в организации научно-технологической и инновационной деятельности на настоящем этапе развития страны.

К настоящему времени в нашей стране в рамках системы государственных фондов и институтов развития используются все основные хорошо зарекомендовавшие себя за рубежом финансовые инструменты прямой поддержки исследований и разработок малого и среднего бизнеса как на стадии НИОКР, так и на стадии внедрения и промышленного производства. Это гранты, субсидии на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам малых инновационных компаний, займы, банковские кредиты, внесение средств и имущества в уставный капитал, госзакупки, субсидии на компенсацию затрат по разработке новых продуктов, услуг и методов их производства и новых производственных процессов. Однако, эти меры не приводят к тому результату, на который можно было

бы рассчитывать. Согласно данным Росстата, доля ВВП практически всех высокотехнологических отраслей промышленности составляет менее 1% [3]. Как указано выше, уровень инновационно-активных предприятий на протяжении многих лет остается в пределах 8-11%. В то же время в Германии этот показатель варьируется в пределах 60-70%, Финляндии 50-60%, Литве и Латвии 30-35% [4].

Ситуация будет выглядеть еще более сложной если учитывать долю коммерциализованных патентов, которая увеличивалась в период с 1993 года по 2004 год, достигнув максимума в 2004 году в 7,66%, но, начиная, с 2005 года начала неуклонно снижаться и в 2012 году достигла предельно низкого уровня 0,14% [5]. В 2013-2015 годы общее количество коммерциализованных патентов так и не превысило 2%.

К сожалению, эта информация еще раз подтверждает весьма некомфортный для отечественной инновационной системы факт: патентуется не более 10% охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности (РИД), а в коммерческом обороте их немногим более 2%. Нематериальные активы российских предприятий в среднем составляют не более 0,3–0,5 % от величины необоротных активов. В экономически развитых странах этот показатель доходит до 30% [4].

Общую картину подтверждает оценка независимых экспертов. В августе 2016 года в штаб-квартире ООН в Женеве, Швейцария был представлен доклад «Глобальный инновационный индекс», содержащий данные сопоставительного анализа инновационных систем 128 стран, которые в совокупности производят 98% мирового ВВП и в которых проживает 92% населения планеты [6]. Рейтинг был составлен из 82-х параметров, отражающих самые разные аспекты инновационной деятельности, такие как развитие технологий, состояние бизнеса, результаты творческой деятельности. Итоговый индекс рассчитывается как среднее двух подиндексов – результатов инноваций и ресурсов инноваций. В итоговом индексе ГИИ-2016 Россия заняла 43 место, но по эффективности инновационной деятельности занимает всего лишь 69-е место [6]. Наряду с довольно высокими позициями по направлениям «человеческий капитал и наука» (23 место), «уровень развития бизнеса» (37 место), можно отметить, что слабой стороной отечественной инновационной системы является и недостаточное развитие инновационных связей (112 место), и низкий уровень развития имеющихся кластеров (101 место). В целом, согласно индексу ГИИ, по эффективности инновационной деятельности позиция России довольно слабая (69 место). Анализ рейтинга ГИИ, причин, приводящих к таким результатам, можно посвятить отдельное исследование, однако, в целом, необходимо отметить, что при всей условности индекса,

несмотря на наличие у Российской инновационной системы отдельных конкурентных преимуществ, сравнение с лидерами демонстрирует масштабное отставание по многим измерениям рейтинга.

Необходимо также констатировать, что ресурсы прямого государственного финансирования расходов на НИОКР практически исчерпаны. По данным ОЭСР в 2011-2015 годы Россия была одним из лидеров по прямому финансированию НИОКР в бизнес-секторе [7]. Не отстает Россия и в сфере косвенного стимулирования расходов бизнеса на НИОКР. При этом доля финансирования бизнесом сектора исследований и разработок не превышает 25% от объема финансирования (в развитых странах на долю государственного финансирования НИОКР приходится около 25%, в России — более 75%) [7]. Также, почти для 90% российских предприятий участие в инновационной деятельности даже на национальном уровне не является популярной бизнес-стратегией [8]. В этой связи остается насущной проблема поиска путей стимулирования отечественного бизнес-сектора повышать расходы на НИОКР, производить высокотехнологичную продукцию, тем самым повышая технологическую развитость отечественной экономики. Необходимо отметить, что начиная с 2010 года российские органы власти, проявляя особое внимание к сфере инноваций, приняли более 50 программных документов в отношении научно-технической и инновационной политики. Однако, в отличие от возможности активизации сектора НИОКР при помощи прямого регулирования государством (увеличением финансирования, прямым администрированием и т.д.), инновационная деятельность не активизируется подобными методами. Практика увеличения финансирования инновационной деятельности и ее поддержки государством последние 10 лет так и не привела к увеличению ее активности. Нужны новые подходы и новые предложения по активизации инновационной деятельности предприятий всех форм собственности, высших учебных заведений и институтов, а также предложения по коррекции негативных трендов развития и слабых сторон отечественной инновационной системы.

Анализ работ по формированию национальной инновационной системы показал, что в российских условиях внешнее влияние других, более организованных систем, приводит к неупорядоченным взаимодействиям элементов инновационной системы, что существенно снижает ожидаемую от нее эффективность [9]. Также было показано, что достаточно часто мы имеем дело с системой ручного управления процессами, в которой типичный инноватор, доводя до бизнес-реализации идею, модель, проект обрастает огромным количеством связей, большинство из которых можно прямо назвать паразитическими. На наш взгляд, проблема неэффективности существующей в нашей стране

инновационной модели имеет системный характер и связана с особенностями развития научно-технологического комплекса, системы высшего образования, правовой среды в постсоветской России [9].

Как следствие перечисленного выше, несмотря на формальное наличие инновационной системы, и всех составляющих ее элементов, остаются нерешенными проблемы эффективности инновационной системы, проблемы ее развития и влияния на экономический рост. Пока что не созданы условия, при которых инновации и инновационная деятельность могли бы играть сколько-нибудь значимую роль в экономике нашей страны [10].

В настоящее время меры косвенного стимулирования расходов бизнеса на НИОКР не могут давать должный эффект до тех пор, пока не решен комплекс социально-экономических проблем российской экономики, носящих системный характер. Среди таких проблем можно назвать слабую конкурентную среду; наличие различных факторов, препятствующих формированию достаточной мотивации у предприятий нести затраты на научные исследования и разработки в целях повышения конкурентоспособности своей продукции; ориентация крупных предприятий добывающих и обрабатывающих отраслей (топливно-энергетического, металлургического, машино-строительного комплекса) на приобретение и использование зарубежных технологий и оборудования, а не на увеличение расходов на собственные научные исследования и разработки; отсутствие эффективного механизма передачи новых знаний и технологий от научного сектора в промышленное производство; несовершенство финансового сектора экономики, а именно системы банковского кредитования, института фондового рынка и рынка венчурного капитала; выявленные в последнее время недостатки правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности.

Для активизации инновационной деятельности помимо адресного финансирования, требуется не только простое наличие базовых условий для создания инноваций. Нужны новые подходы и новые предложения по активизации инновационной деятельности предприятий всех форм собственности, а также предложения по коррекции негативных трендов развития и слабых сторон отечественной инновационной системы.

Об инновационной политике в регионах РФ

Экономическое развитие многих регионов России зависит от уровня научного, технологического и инновационного потенциала, определяемого состоянием научных, образовательных, материально-технических, трудовых, управленческих, информационных и финансовых ресурсов. Перспектива сделать

ставку на создание региональной системы инноваций периодически озвучивается многими региональными лидерами, однако в реальности ни один регион, включая ведущие, до сих пор не достиг по многим фактическим параметрам, характеризующим инновационную деятельность, уровня некоторых отдельных американских или японских университетов. Более того, как показывает детальное изучение региональной инновационной политики в некоторых областях и республиках России, подавляющее большинство инноваций, которые иницируются в этих регионах, создаются при поддержке исключительно федеральных программ и фондов, в федеральных организациях (университетах, институтах, центрах) и слабо зависят от инициативы местных властей, или зависят на уровне согласований.

Территориальное распределение организаций в России, занимающихся R&D таково, что по состоянию на конец 2016-го года [11] около 80% организаций, выполняющих научные исследования и разработки, расположены всего в 32-х субъектах РФ, а треть организаций сосредоточена в трех столичных регионах: Москве, Санкт-Петербурге и Московской области. Согласно данным службы статистики 2/3 передовых производственных технологий созданы в 15 субъектах России, около 50% всех внутренних затрат на R&D сосредоточены исключительно в Москве и Московской области, а 80% — всего в 11 субъектах РФ [11-12].

Можно также отметить то, что инновационная политика на уровне регионов во многом сводится к тому, что регионы делают попытки учета обозначенных целей развития региона в федеральных программах по поддержке инноваций, науки, техники и технологий. Там, где такая работа проводится (а это примерно 15 ведущих регионов), выстроены цели, сформулированы задачи и тематика проектов, подобраны организации, имеющие соответствующие кадры и научно-технические заделы, подобная инициатива практически всегда находит поддержку федерального центра. Также распространена практика создания региональных фондов развития и проведения, совместных с федеральными организациями конкурсов научных, инновационных и технологических проектов. В этом случае активно используется экспертная система федеральных фондов.

Очевидные преимущества развития инновационных процессов для региональных органов власти:

- появляются новые возможности развития традиционных для региона производств,
- уделяя внимание инновациям, региональные власти улучшают имидж региона, что может быть аргументом для привлечения инвестиций и высококвалифицированных кадров,

— развиваются высокотехнологичные предприятия малого и среднего бизнеса, идет привлечение студенческой молодежи в сферу предпринимательства.

Основные причины и преимущества для федеральных органов власти уделять внимание инновационным процессам в регионах:

— идет привлечение региональных сообществ к разработке и реализации региональных инновационных стратегий,

— в рамках инновационных инициатив идет содействие совместным инициативам бизнеса, образования, науки в регионах,

— повышается эффективность федеральных мер государственной поддержки за счет их дифференциации в зависимости от особенностей регионов,

— очевиден эффект усиления координации различных мер для стимулирования инноваций.

Региональное отношение к инновациям и технологиям определяется тремя особенностями: доступностью региона, каким образом инновации могут быть восприняты регионом, а технологии освоены регионом, и как происходит распространение знания на региональном уровне [13].

Для каждого региона России существует свой набор вопросов, которые могут быть решены в рамках инновационной политики (федеральной и/или региональной), с учетом набора соответствующих инструментов. Основные инструменты известны, имеется их наличие практически в каждом регионе страны — это научные и технологические парки, кластеры, центры компетенции, консультативные услуги по инновациям для имеющихся малых и средних предприятий, поддержка инновационных стартапов, мероприятия по привлечению и удержанию талантов, финансирование исследовательской инфраструктуры.

За последние пять лет было сделано несколько попыток сделать количественную оценку уровня инновационного развития регионов, учитывая вовлеченность субъектов инновационного процесса в общегосударственные процессы. В настоящее время в России есть несколько центров, которые периодически готовят рейтинги инновационных регионов страны: НАИРИТ, РАНХиГС, Финансовый университет, Ассоциация инновационных регионов России, Высшая школа экономики.

В чем польза этих рейтингов? При всей условности, рейтинги дают возможность выполнить сравнительный анализ позиций регионов, выявить их сильные и слабые стороны, дать оценку деятельности органов власти в сфере стимулирования инновационных процессов. Но самое главное, рейтинги и сопутствующая информация дают базу для разработки концепций и стратегий инновационного развития региона, так как рейтинги являются результатом комплексного подхода к инновациям в широком смысле слова на основе систематизированной информации (человеческие ресурсы, информационные технологии, развитие науки, инновационная активность предприятий, деятельность региональных органов власти). Рейтинги также стимулируют активизацию структурных изменений в экономике региона с учетом обозначенных рейтингами преимуществ и слабых сторон.

Автор настоящей статьи придерживается мнения о том, что представленные рейтинги «состояния инноваций» в том или иной российском регионе достаточно условно отражает усилия территориальной администрации по развитию этого направления. Более реально можно рассматривать наличие/отсутствие инициативы и усилий руководителей и команд институтов, вузов, КБ, научно-производственных объединений, малых, средних предприятий в научно-технической сфере, расположенных в том или ином субъекте РФ в борьбе за ресурсы, и/или участие в федеральных и/или отраслевых и корпоративных программах поддержки науки и инноваций.

Необходимо, отметить, что любые рейтинги опираются на данные статистики, и здесь, пожалуй, единственными и незаменимыми являются данные Росстата [11] и ФИПС [14]. Именно этими данными мы и воспользуемся, чтобы дать оценку некоторым процессам, происходящим в России, областях Центрального федерального округа (ЦФО), Калужской области и Калуги. Здесь необходимо отметить, что публикация некоторых статистических данных происходит со значительной задержкой по времени, поэтому на момент подготовки статьи в базе данных отсутствуют некоторые данные за 2016 год, которые появятся чуть позже.

О текущем состоянии инноваций в России, областях ЦФО и Калужской области

Оценка инновационной деятельности в больших масштабах, при большом количестве объектов, осуществляется при помощи индикаторов, набор которых зависит от направления изучения инноваций. Максимально возможный набор индикаторов, с одной стороны, дает максимально большое определение состояния инноваций в России или регионе, с другой стороны, большое количество индикаторов затрудняет выводы и процедуру выделения главного. Ниже мы будем оперировать последними

доступными в открытой печати статистическими данными Федеральной службы государственной статистики [3], посвященными состоянию инноваций, науки и технологий

Наборы индикаторов могут характеризовать разные процессы: результативность научной деятельности и ее связи с промышленными инновациями, эффективность науки и ее связь с государственным финансированием, публикационная и патентная активность и количество малых предприятий и т.д.

В современной России, судя по статистическим опросам, проводимых общественными организациями («Опора России» [9-10] и др.) большинство предприятий проявляют интерес к инновациям и обладают необходимыми компетенциями для их создания. Однако уровень реальной инновационной активности остается крайне низким (уровень инновационной активности определяется как отношение числа организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период предприятий), см. Таблицу 1.

Таблица 1

Инновационная активность организаций по субъектам ЦФО РФ, данные [3]

Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), по субъектам ЦФО РФ						
	(в процентах)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3
Центральный федеральный округ	8,6	10,2	10,9	10,7	10,9	10,9
Белгородская область	10,9	12,2	9,2	9,6	11,5	12,7
Брянская область	8,8	9,6	8,9	7,8	8,2	7,7
Владимирская область	9,5	10,8	12,8	10,7	12,6	11,2
Воронежская область	8,6	9,2	9,0	10,0	10,3	11,0
Ивановская область	5,8	5,1	8,5	8,4	6,3	4,4
Калужская область	8,3	7,9	10,6	10,9	9,7	10,9
Костромская область	8,5	9,1	6,0	7,0	6,0	8,2
Курская область	7,1	13,7	13,0	10,7	9,9	7,3
Липецкая область	8,9	10,0	14,1	17,5	18,6	20,0
Московская область	6,7	8,1	8,5	8,4	8,7	8,0
Орловская область	11,5	10,7	10,1	8,4	8,4	9,6
Рязанская область	7,0	8,4	11,0	11,4	13,1	12,7
Смоленская область	5,5	6,6	6,7	6,6	6,6	7,3
Тамбовская область	8,2	5,9	8,5	8,8	9,1	9,6
Тверская область	5,1	7,8	9,3	9,2	8,0	7,9
Тульская область	10,5	11,0	13,1	12,9	13,4	12,9
Ярославская область	10,0	12,0	12,3	11,0	10,3	8,7
г. Москва	13,3	18,6	18,6	18,3	18,8	19,7

Выше средней по ЦФО (кроме традиционной Москвы) инновационная активность предприятий Липецкой области (20%) за пять лет сделавшей

настоящий рывок по активизации инновационной деятельности и приближившаяся по этому параметру к некоторым европейским странам, Тульской области (12,9%), Белгородской области (12,7%), Рязанской области (12,7%), Владимирской области (11,2%), Воронежской области (11,0%). Калужская

область имеет среднее по ЦФО значение инновационной активности (10,9%) со слабой относительно указанных выше областей динамикой.

Сравнение уровня инновационной активности предприятий в России с уровнем активности предприятий в других странах, дает следующую картину.

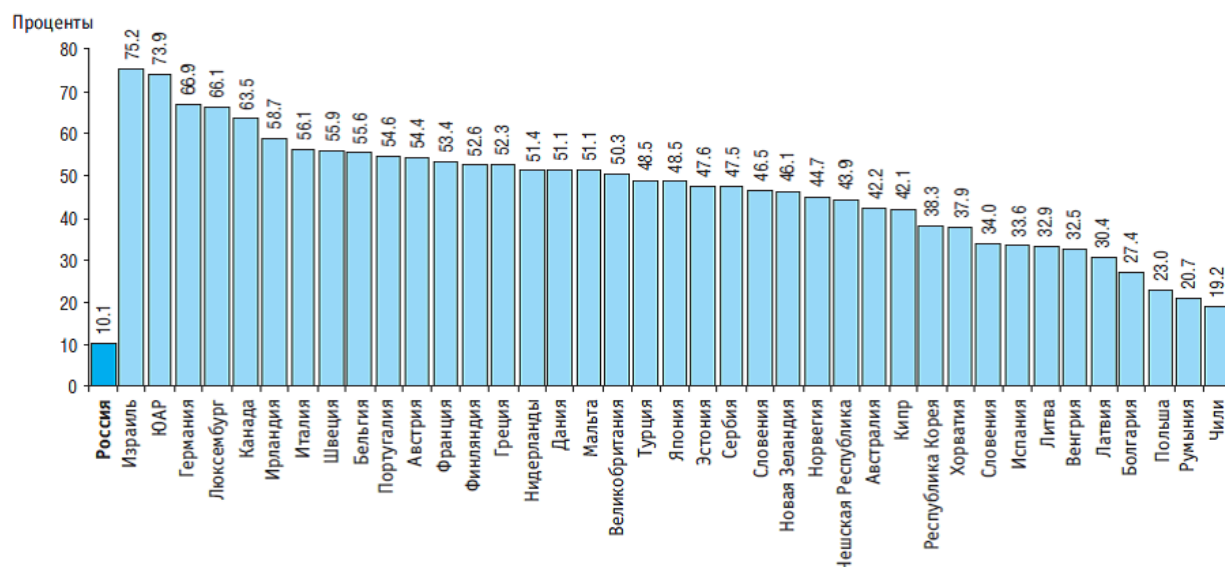


Рисунок 1. Совокупный уровень инновационной активности организаций в 2013 году в России и других странах (таблица из сборника [4]).

Несмотря на то, что данные приведены за 2013 год, но за прошедшие 3 года (по 2016-й) ситуация осталась практически неизменной – в целом по России этот индикатор находится в диапазоне 9-11%.

Такая ситуация не соответствует имеющемуся промышленному, кадровому, научно-технологическому потенциалу России, и, вероятно связана с системными сбоями в организации инновационной деятельности на настоящем этапе развития страны.

Унаследованная от предыдущего социально-экономического уклада инновационная система, существующая в настоящий момент фрагментарно, не имеет потенциала не только к расширенному, но и простому воспроизводству инноваций в условиях рынка. К сожалению, по некоторым индикаторам инновационной активности Россия несколько отстает и от своих соседей – стран, испытывающих схожие проблемы и имевшие похожие начальные условия развития: в Беларуси совокупный уровень

инновационной активности организаций в 2013-2015 гг. находился в диапазоне 22-25%, на Украине до 2013 года 15-17%.

Безусловно, внутренние резервы у России есть, что демонстрирует последовательное повышение удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме товаров, работ, услуг. Таблица 2 фиксирует значительный последовательный рост удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг, производимых в России, начиная с 2010 года, который в 2013-м году стал больше удельного веса Великобритании, Польши, Норвегии, Исландии, вплотную приблизился к Австрии, Бельгии, Ирландии [4]. Но затем из-за санкций и общекризисной ситуации несколько снизился в 2014 и 2015 годах.

Таблица 2

Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг, данные [3]

	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4
Центральный федеральный округ	4,3	5,5	10,2	11,4	9,6	12,8
Белгородская область	2,6	3,7	4,0	4,3	4,4	5,0
Брянская область	4,7	6,0	10,2	5,4	6,5	16,5
Владимирская область	2,3	7,4	10,6	9,4	8,3	9,6
Воронежская область	7,1	6,3	5,6	4,6	7,2	12,4
Ивановская область	3,5	3,1	0,6	0,5	0,9	1,5
Калужская область	2,8	4,6	4,5	3,6	2,7	3,2
Костромская область	3,1	3,5	3,1	1,9	2,0	1,8
Курская область	0,6	2,5	3,2	4,3	6,5	6,2
Липецкая область	9,8	9,9	10,9	13,3	13,6	12,3
Московская область	8,1	6,9	10,5	12,7	12,9	13,7
Орловская область	9,9	7,7	1,1	1,4	1,0	0,9
Рязанская область	3,3	3,6	2,8	2,8	3,2	3,5
Смоленская область	2,3	1,5	1,9	3,0	5,9	2,7
Тамбовская область	3,6	5,3	4,4	3,0	6,3	6,1
Тверская область	9,2	9,5	7,7	7,7	1,8	5,3
Тульская область	3,4	11,6	14,7	9,6	9,7	12,4
Ярославская область	12,1	11,4	15,1	9,3	10,5	7,0
г. Москва	2,2	4,0	13,3	15,3	11,0	17,1

Выше среднего значения по ЦФО показатель у Москвы, Брянской и Московской области. Последовательно растет доля инновационных товаров, работ и услуг у Воронежской, Московской, Курской, Тамбовской областей. Последовательно снижается доля инновационных товаров, работ и услуг у Калужской, Ивановской, Костромской, Орловской областей.

Таблица 3

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. рублей, данные [3]

	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. рублей						
	всего	в том числе инновационные товары, работы, услуги					
	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	45525133,8	1243712,5	2106740,7	2872905,1	3507866,0	3579923,8	3843428,7
Центральный федеральный округ	11664733,5	290757,6	480327,4	938153,2	1164102,4	1091170,3	1491536,1
Белгородская область	590 051,8	9 391,6	15 457,4	21 683,4	21 246,5	23 098,3	29 348,1
Брянская область	153 969,5	4 434,4	5 807,6	11 171,2	6 654,9	8 312,3	25 445,2
Владимирская область	282 413,3	4 958,0	17 029,9	26 496,9	24 829,9	22 782,1	27 015,3
Воронежская область	403 453,8	13 431,8	15 588,5	16 169,4	13 520,8	24 742,4	50 120,6
Ивановская область	91 923,4	2 479,9	2 492,8	514,7	463,1	795,2	1 342,5
Калужская область	468 991,1	7 190,6	15 667,6	19 439,8	15 924,8	13 724,3	14 833,8
Костромская область	121 973,3	2 159,2	3 299,0	3 451,8	2 272,1	2 504,8	2 198,4
Курская область	243 741,6	1 007,7	4 738,5	6 364,0	8 591,3	13 363,3	15 087,2
Липецкая область	528 756,3	31 511,2	37 106,0	43 584,4	54 860,5	63 282,1	64 830,1
Московская область	2 146 692,8	90 231,3	104 854,7	179 782,0	237 539,0	268 459,2	294 032,1

Орловская область	87 984,0	5 868,9	5 288,8	960,1	1 143,8	885,1	748,5
Рязанская область	233 799,7	4 497,5	5 891,5	5 246,6	5 930,9	7 293,7	8 242,6
Смоленская область	207 428,9	2 367,0	2 400,2	3 152,0	5 334,1	10 438,8	5 539,7
Тамбовская область	116 979,4	2 104,6	3 667,2	3 533,8	2 624,3	6 278,0	7 165,4
Тверская область	240 998,1	14 948,3	18 257,8	17 155,6	18 270,7	4 489,6	12 834,6
Тульская область	507 629,7	8 395,6	39 152,4	50 684,6	35 378,7	41 881,3	63 110,9
Ярославская область	259 524,0	21 237,0	24 735,2	34 230,5	22 812,3	26 801,0	18 057,8
г. Москва	4 978 422,7	64 543,2	158 892,6	494 532,2	686 704,6	552 039,1	851 583,4

Данные Таблицы 3 демонстрируют последовательный рост отгруженных инновационных товаров, работ и услуг, собственного производства и выполненных собственными силами в целом по России. За период 2010 – 2015 гг. (данные за 2016 год еще не опубликованы) объем собственных инновационных товаров и услуг в рублевом выражении в целом в РФ, вырос более чем в 3 раза.

Обращает на себя внимание буквально взрывной рост собственного производства инновационных товаров и услуг в некоторых областях Центрального федерального округа РФ. Впечатляет рост объемов в Белгородской, Брянской, Владимирской, Воронежской, Курской, Тульской областях — некоторые из которых значительно, в разы, превысили объемы производства инновационных товаров и услуг Калужской области. Особенно интересен пример Курской области: если в 2010-м году Курская область производила собственных инновационных товаров и услуг примерно в 7 раз меньше, чем Калужская область (1007/7190 млн. руб. соответственно). То в 2015-м году она произвела таких товаров и услуг больше Калужской области (15087/14833 млн. руб. соответственно), нарастив объемы в 15 раз! Наши соседи, Тульская область в 2010 году производила собственных инновационных товаров и услуг примерно столько же, сколько производила Калужская область (8395/7190 млн. руб. соответственно) — в 2015 году разрыв значительно увеличился в более чем в 4 раза (63110/14833 млн. руб.). В целом, за последние пять лет по объемам инновационных товаров, работ и услуг собственного производства Калужская область опустилась с 7 места (из 18 субъектов) по ЦФО РФ до 10 места, вплотную приблизившись к

традиционным аутсайдерам инновационной деятельности – Тамбовской, Орловской, Костромской, Ивановской областям.

Ситуацию подтверждают статистические данные по патентной деятельности. Продукты интеллектуальной собственности в процессе коммерциализации занимают особое положение. Например, обращение к патентной документации позволяет получать четкие сведения о новейших достижениях научной и технической мысли, интенсивности научных исследований в той или иной области. Часто патенты являются ключом к решению многих научно-технических, производственных и коммерческих задач. При всей условности количество патентов отражает интенсивность инновационной деятельности и научно-технологического развития. Поэтому патенты служат одним из важных, хотя и не абсолютных индикаторов уровня инновационного развития страны и/или территории, в том числе процессов коммерциализации научно-исследовательской деятельности. Статистическому наблюдению подлежат патентные заявки на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Обычно, за редким исключением, количество поданных заявок по этим позициям коррелирует друг с другом: чем больше заявок на патенты, тем больше на промышленные образцы и наоборот. Каждая из этих позиций достойна анализа, однако из-за ограниченности объема статьи, рассмотрим динамику подачи заявок только на изобретения.

Таблица 4

Количество поданных заявок на изобретения 2010-2016 гг. по областям ЦФО, данные [3]

	2010	2013	2014	2015	2016
	Подано патентных заявок	Подано патентных заявок	Подано патентных заявок	Подано патентных заявок	Подано патентных заявок
	на изобретения	на изобретения	на изобретения	на изобретения	на изобретения
Российская Федерация	28 722	28 765	24 072	29 269	26 795
Центральный федеральный округ	14 628	14 626	11 666	16 886	14 116
Белгородская область	117	152	199	149	153
Брянская область	52	54	63	55	75

Владимирская область	190	207	275	260	221
Воронежская область	551	569	624	671	571
Ивановская область	658	474	288	310	458
Калужская область	118	122	78	105	168
Костромская область	41	29	39	41	36
Курская область	216	264	244	233	341
Липецкая область	81	84	99	87	55
Московская область	1 329	1 972	1 578	1 497	2293
Орловская область	160	129	88	50	65
Рязанская область	152	131	123	135	189
Смоленская область	82	58	59	58	38
Тамбовская область	84	104	93	74	114
Тверская область	97	138	139	158	143
Тульская область	174	216	168	185	198
Ярославская область	168	214	166	137	164
г. Москва	10 358	6 974	7 343	12 681	8834

Динамика поданных заявок на изобретения по годам носит сложный характер, с явным «провалом» в 2014 или 2015 годах практически у всех территорий. Тем не менее, можно, отметить поступательный характер увеличения заявок, начиная с 2013 года у таких субъектов Федерации, как Московская, Курская, Рязанская области, у которых «падение» в эти годы было не слишком велико. С другой стороны, значительное падение количества заявок в 2014 году у Калужской области (почти на 40%), привело к относительно большому «взлету» в 2016 году (на 60% относительно 2015 года), что позволило занять Калужской области 9-е место «середнячка» по количеству поданных заявок. Подобная нестабильность, учитывая наличие в Калужской области такой инновационной инфраструктуры, как технопарки, наукоград, территориальные кластеры, отсутствующие у многих областей ЦФО вызывают вопросы об эффективности работы инфраструктуры и системы управления инновациями. Важность качества управления отмечал еще классик инновационного менеджмента Твисс, когда указывал, что эффективность

самых нововведений в меньшей степени сказывается на темпах научно-технического прогресса, чем эффективность системы управления ими [15]. Также встает вопрос о роли разных территориальных образований в пределах одного субъекта Федерации. В частности, интересна роль города Калуги и города Обнинска в общем количестве инноваций, создаваемых на территории Калужской области.

Таблица 5

Количество заявок на патенты, поданные заявителями из Калужской области, отдельно по городам Калуга и Обнинск

Данные из письма №41-8726-12 от 22.12.2016 г. директора ФГУП ФИПС Ю.С.Зубова Сказочкину А.В.

Год	Калуга			Обнинск		
	Изобретения	Полезные модели	Промышленные образцы	Изобретения	Полезные модели	Промышленные образцы
2013	34	25	3	84	26	1
2014	20	11	2	58	24	5
2015	19	15	2	83	13	2

В Таблице 5 отражена динамика поданных заявок на патенты с разбивкой по городам Калуга и Обнинск за 2013-2015 годы, которые любезно предоставлены автору настоящей статьи директором ФИПС Ю.С. Зубовым.

Из таблицы видна доминирующая роль организаций Обнинска в общем количестве поданных заявок на изобретения – их количество в 2013-2015 годах в 2,5-4 раза больше, чем количество заявок на изобретения от организаций Калуги. Учитывая, что обнинские предприятия напрямую финансируются далеко не бедным Федеральным агентством по атомной энергии, и поэтому работают на довольно специфический корпоративный рынок, возникают вопросы о степени участия и вовлеченности предприятий Калужской области в работу и программы, осуществляемые институтами развития России [16]. При этом нужно иметь в виду, что Калужская область занимает третье место (после Москвы и Московской области) по объему внутренних затрат на научные исследования и разработки, см. Таблицу 6, которые преимущественно идут на поддержку научной инфраструктуры наукограда и выполнение специальных программ научных организаций Обнинска.

Таблица 6

Внутренние затраты на научные исследования и разработки по областям ЦФО, данные [3]

Внутренние затраты на научные исследования и разработки по субъектам Российской Федерации						
						(млн. руб.)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	523377,2	610426,7	699869,8	749797,6	847527,0	914669,1
Центральный федеральный округ	288960,0	331758,9	369069,5	398597,2	447161,2	482660,8
Белгородская область	891,7	943,5	1261,8	1465,6	1790,5	1921,1
Брянская область	202,7	273,0	299,3	352,1	408,9	547,8
Владимирская область	2478,9	2792,9	3486,7	3647,8	3878,4	3767,1
Воронежская область	5286,9	5044,8	6421,8	6172,2	6348,1	6379,8
Ивановская область	423,0	523,6	601,0	572,0	643,8	712,8
Калужская область	7300,9	8766,1	10397,7	9316,5	10296,7	9970,0
Костромская область	56,3	55,5	78,5	101,8	92,9	149,5
Курская область	2128,9	1533,7	2369,0	3013,6	3466,0	2762,6
Липецкая область	66,6	111,5	143,0	233,0	287,5	410,5
Московская область ¹⁾	64980,6	80137,9	84645,4	93252,4	103827,2	111318,2
Орловская область	272,5	315,6	379,8	474,5	397,4	526,0
Рязанская область	1169,6	1109,3	1202,4	1400,7	1472,4	2206,9
Смоленская область	787,4	871,6	855,5	966,7	1052,8	1323,9
Тамбовская область	805,4	918,5	953,2	1440,4	2297,0	2182,6
Тверская область	2924,7	3294,1	4085,7	3595,7	4140,9	4690,0
Тульская область	1565,8	1715,1	2041,5	2435,1	3090,1	4224,7
Ярославская область	3179,1	4075,1	4201,1	5405,2	5421,6	6782,1
г. Москва	194439,2	219277,2	245646,1	264751,7	298249,0	322785,1

С иллюзиями (если у кого они были) и мифами об «особой инновационности» Калужской области и тем более о том, что город Калуга является «драйвером промышленного и инновационного развития региона» нужно давно распрощаться – два десятка заявок на патенты на изобретения, поданные за год всеми организациями Калуги – это мало даже для полноценной лаборатории в хорошем федеральном институте. Соседние регионы, не имевшие подобных Калужской области стартовых условий и инновационной инфраструктуры, активно используя собственный потенциал для развития (региональные вузы, промышленные предприятия, малый бизнес), а также возможности, предоставляемые федеральным центром и институтами развития последовательно наращивают свое участие в различных программах, проектах и инициативах. Это легко проследить, например, по количеству калужских предприятий и объемам финансирования предприятий в Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий» — они крайне малы, а их количество можно показать на пальцах одной руки. Историческое отнесение Калужской области чуть ли не к «инновационным лидерам страны» вероятно основано на двух фактах: большому объему внутренних затрат на исследования и разработки (Таблица 6), напрямую идущим в научные организации Обнинска и относительно большому количеству специалистов высшей квалификации, которые также сконцентрированы в обнинских организациях, (Таблица 7) и нацелены на выполнение ведомственных задач.

Таблица 7

Численность исследователей высшей квалификации по областям ЦФО РФ [3].

	Численность исследователей, имеющих ученую степень, по субъектам ЦФО Российской Федерации					
	Всего					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Белгородская область	309	358	375	363	385	553
Брянская область	50	59	52	60	74	116
Владимирская область	286	401	380	393	419	584
Воронежская область	919	1390	954	925	1021	972
Ивановская область	259	276	411	423	477	270

Калужская область	940	934	903	882	855	881
Костромская область	21	20	21	23	25	36
Курская область	144	198	177	176	177	188
Липецкая область	100	100	126	122	125	281
Московская область ¹⁾	8600	8371	7822	7809	8178	7944
Орловская область	171	204	129	136	133	150
Рязанская область	174	199	195	207	190	210
Смоленская область	64	70	60	64	58	62
Тамбовская область	179	188	193	195	196	202
Тверская область	462	430	445	418	390	375
Тульская область	178	183	171	182	236	333
Ярославская область	884	889	898	880	901	879
г. Москва	47373	47090	46375	46632	45621	44524

Эти два параметра дают значительное преимущество Калужской области в различных интегральных инновационных рейтингах, о которых мы говорили выше, но непосредственно к инновациям и количеству инноваций отношения не имеют.

Об использовании потенциала развития малых инновационных предприятий

Не секрет, что в мировой практике драйверами инноваций являются малые инновационные предприятия, которые создаются преимущественно на базе научно-исследовательских институтов и образовательных организаций высшего образования и используют научно-технические разработки своих учредителей. Практика создания и функционирования малых инновационных предприятий как самостоятельных структур, проводящих исследования и внедряющих научно-технические результаты в производственный процесс, пока не получила должного развития не только у нас в области, но и в России, в целом. По данным Реестра учета, за период с 2009 г. по первое полугодие 2016 г. действовало 2537 малых инновационных предприятий, что составило 0,12 % от общего числа малых предприятий в стране [3].

Как свидетельствует мировая практика, значимым стимулом развития малого инновационного предпринимательства является государственная поддержка. Огромная роль в поддержке и развитии инновационной деятельности малых предприятий в настоящее время отводится институтам развития.

В современных условиях в России выделяют две основные группы МИП:

❑ МИП, созданные при материнских научно-исследовательских институтах и образовательных организациях высшего образования («инновационный пояс» вокруг учреждений российской государственной науки и высшей школы);

❑ МИП как самостоятельные структуры.

Число самостоятельных МИП значительно меньше, они «выживают» благодаря тому, что нашли свою «нишу» на рынке наукоемкой продукции.

Одним из драйверов общероссийского масштаба создания и поддержки малых инновационных предприятий является Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий («Сколково») [17]. Основная идея проекта «Сколково» – создать территорию, в совокупности способствующую коммерциализации идей, результатов исследований и разработок. Проекту «Сколково» также поставлены задачи активизации инновационной активности предприятий малых форм, облегчение выхода на рынок новых товаров и услуг малым инновационным фирмам.

Для использования потенциала проекта «Сколково» необходимо:

1. Иметь идею, прототип, технологию создания нового продукта, продукта или технологии с новыми свойствами, качеством, параметрами.
2. Подготовить и направить в Сколково проект развития этого продукта, технологии.
3. Получить одобрение проекта экспертами Сколково.
4. Зарегистрировать ООО (общество с ограниченной ответственностью) с некоторыми нюансами по видам деятельности и направленное на реализацию одобренного проекта.
5. Стать резидентом «Сколково».

После этого можно полноценно участвовать во всех мероприятиях и конкурсах «Сколково». Самое привлекательное – это грантовая поддержка участников «Сколково»:

1. Микрогранты (до 1.5 млн. руб. по заявке и до 4 млн. руб. в год) на научно-исследовательскую деятельность, прототипирование, компенсацию командировок, оформление патентов и т.д.

2. Минигранты (до 5 млн. руб.) для реализации конкретных НИР и ОКР в рамках проекта. Сюда включаются зарплата, командировки, аренда, покупка оборудования, оформление патентов и т.д. Минигрант выдается без софинансирования.

3. Гранты (от 5 до 300 млн. руб.) для реализации масштабного проекта создания нового продукта, развития технологии. Срок исполнения 3 года. Для гранта нужно софинансирование в размере 50% от суммы проекта от соинвестора.

Все эти гранты реально выдаются!

Поэтому организационная стратегия модернизации промышленного предприятия (крупного холдинга), ориентированного на инициативу Сколковского проекта может быть следующей:

1. Выделяется технология или научно-инновационный продукт с новыми свойствами, который может занять новую рыночную нишу и быть масштабируемым.

2. Создается проект (проекты) по развитию этих продуктов или технологии.

3. Проект получает одобрение экспертов Сколково.

4. Регистрируется ООО (или несколько ООО) собственниками в виде частных лиц или юридических организаций. Оформляются лицензии на ООО от промышленного предприятия, организации или частных лиц.

5. Подаются заявки в Сколково, регистрируются в Сколково и далее участвуют в конкурсах Сколково, подают заявки на гранты и т.д.

Это реальный механизм модернизации технологий и продуктов и привлечения финансовых средств на процедуру модернизацию. Плюсы такой организационной стратегии очевидны – малые предприятия управляются на новом организационном уровне, включается инициатива людей, привлекаются средства для модернизации технологии.

Подобная организационная стратегия создания сети малых предприятий может дополнять основную программу (при наличии) научно-технологического развития промышленного предприятия.

Реализация стратегии может стимулировать создание высокопроизводительных рабочих мест, привлекать профессиональные кадры и содействовать модернизации региональной экономики.

Заключение

К настоящему времени в нашей стране в рамках системы государственных фондов и институтов развития используются все основные хорошо зарекомендовавшие себя за рубежом финансовые инструменты прямой поддержки исследований и разработок малого и среднего бизнеса как на стадии НИОКР, так и на стадии внедрения и промышленного производства. Однако, эти меры не приводят к тому результату, на который можно было бы рассчитывать. Существующая практика поддержки органами государственной власти инновационной деятельности так и не привела к увеличению ее активности, доля ВВП предприятий всех высокотехнологичных отраслей промышленности составляет менее 1%.

Основной проблемой российской инновационной системы является ее низкая эффективность, которая характеризуется:

- низким уровнем реальной инновационной активности предприятий;
- крайне низким уровнем коммерциализации результатов научных исследований и разработок;
- низкой долей финансирования бизнесом сектора исследований и разработок, далекой от доли, принятой в развитых странах с хорошими инновационными показателями;
- для подавляющего большинства российских предприятий участие в инновационной деятельности на национальном уровне не является популярной бизнес-стратегией.

Такая ситуация не соответствует имеющемуся промышленному, кадровому, научно-технологическому потенциалу России, и, вероятно связана с системными сбоями в организации инновационной деятельности на настоящем этапе развития страны.

Унаследованная от предыдущего социально-экономического уклада инновационная система, существующая в настоящий момент фрагментарно, не имеет потенциала не только к расширенному, но и простому воспроизводству инноваций в условиях рынка.

Актуальной является коррекция негативных трендов развития и слабых сторон отечественной инновационной системы, а также разработка новых предложений по модернизации имеющейся инновационной системы.

В последнее время в России реализуется комплекс мер по развитию инновационной инфраструктуры в особой форме экономических зон; проектирование особого статуса в области налогообложения; идет совершенствование правовых актов касающихся законодательства о патентном и авторском праве. Значительное внимание уделяется объемам и форме предоставления грантов, используя систему федеральных научных и технологических фондов, стимулируется создание малых инновационных предприятий в рамках проекта «Сколково».

Инновационная политика на уровне регионов во многом сводится к тому, что регионы делают попытки учета собственных целей развития региона в федеральных программах по поддержке инноваций, науки, техники и технологий.

Основными инструментами поддержки инноваций в регионе являются: научные и технологические парки, кластеры, центры компетенции, консультативные услуги по инновациям для имеющихся малых и средних предприятий, поддержка инновационных стартапов, мероприятия по привлечению и удержанию талантов, финансирование исследовательской инфраструктуры.

В статье выполнен анализ первичных статистических данных, характеризующих инновационную деятельность в областях Центрального федерального округа РФ, с акцентом на состояние инноваций в Калуге и Калужской области. Сделан вывод о том, что лидерами инновационной деятельности становятся регионы, активно использующие собственный потенциал для развития (региональные вузы, промышленные предприятия, малый бизнес), а также возможности, предоставляемые федеральным центром и институтами развития путем последовательного наращивания своего участия в различных программах, проектах и инициативах.

Предложенная организационная стратегия модернизации промышленного предприятия (крупного холдинга), ориентированного на инициативу Сколковского проекта, может служить дополнением к основной программе научно-технологического развития предприятия.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449> (дата обращения: 10.05.2017).
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840> (дата обращения: 10.05.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики. Раздел «Наука и инновации». – [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 10.05.2017).
4. Индикаторы инновационной деятельности, 2015: статистический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац.исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015.-320 с.
5. «Патентная активность России и США: аналитическое исследование из цикла «Индикаторы инновационного развития российской экономики». 2013 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nbkg.ru/researches/patent_activity_russia_vs_usa.pdf (дата обращения: 10.05.2017).
6. Global Innovation Index – 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения: 10.05.2017).
7. Экономические обзоры ОЭСР. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/economy.html> (дата обращения: 10.05.2017).
8. «Наука. Технологии. Инновации». Труды ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Дата выпуска 15.08.2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/08/15/1117964142/NTI_N_12_15082016.pdf (дата обращения: 10.05.2017).
9. Сказочкин А.В. О формировании системы коммерческого использования результатов научных исследований / Альманах «Наука. Инновации. Образование», Вып. 12., 2012, с.129-158. – [Электронный

ресурс] – Режим доступа: <http://www.rier.ru/upload/iblock/d1f/d1f851abbfd1f328fc4f356380ae790a.pdf> (дата обращения: 10.05.2017).

10. Сказочкин А.В. Федеральные целевые программы в научно-технической сфере: достижения и проблемы, рекомендации и предложения / Альманах "Наука. Инновации. Образование", Вып.11., 2012, с.288-297. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rier.ru/upload/iblock/18f/18f785f1971234d2f7e652c00f0b163b.pdf> (дата обращения: 10.05.2017).

11. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.05.2017).

12. Биткина И.В. Региональная инновационная политика: международный опыт. Альманах «Наука. Инновации. Образование», М.: Языки славянской культуры, 2014, № 15, с. 174-182.

13. Официальный сайт ОЭСР. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/regional/regionalpolicy/regionalinnovation.htm> (дата обращения: 10.05.2017).

14. Официальный сайт ФГБУ ФИПС (Роспатент). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru (дата обращения: 10.05.2017).

15. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: сокр. пер. с англ / Б. Твисс. - М. : Экономика, 1989. - 271 с.

16. Перечень институтов развития, действующих в России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/ru/taxonomy/term/2342> (дата обращения: 10.05.2017).

17. Официальный сайт «Сколково». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sk.ru/news/> (дата обращения: 10.05.2017).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

Дата публикации: 26.05.2017

Езангина И.А., Юшкова Е.А. Состояние и перспективы рынка банковских депозитов в России

The state and prospects of the market of bank deposits in Russia

Езангина Ирина Александровна, Юшкова Елена Александровна

1. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и финансов предприятий»
Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград, Россия
2. Студент факультета «Экономики и управления» Волгоградского государственного технического
университета, г. Волгоград, Россия

Ezangina Irina Aleksandrovna, Yushkova Elena Alexandrovna

1. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of
Enterprises of the Volgograd State Technical University, Volgograd, Russia
2. Student at the Faculty of Economics and Management of the Volgograd State Technical University,
Volgograd, Russia

Аннотация: Цель. Проанализировать использование банковских вкладов как способа инвестирования в РФ с учетом выявления основным проблем привлечения средств банками во вклады.

Метод. Методической основой решения поставленных задач авторами стало использование вертикального и горизонтального анализа для рассмотрения динамики привлечения банковских вкладов как способа инвестирования; использован системный и эволюционный подход в рамках исследования.

Результат. Авторами выявлены основные проблемы привлечения банками средств во вклады, рассмотрены основные виды банковских вкладов. Это позволяет продвинуться в решении проблемы привлечения средств в период высокой конкуренции за клиентов.

Выводы. Авторские предложения направлены на более эффективное использование имеющихся средств у населения и на решении выявленных в ходе исследования проблем с учетом действующих экономических условий.

Abstract: Purpose. Analyze the use of bank deposits as a way of investing in Russia, taking into account the identification of the main problems of raising funds from banks in deposits.

Method. The methodical basis for solving the problems posed by the authors was the use of vertical and horizontal analysis to consider the dynamics of attracting bank deposits as a method of investment; The system and evolutionary approach within the framework of the research is used.

Result. The authors identified the main problems of attracting deposits from banks, considered the main types of bank deposits. This allows us to move forward in solving the problem of raising funds during a period of high competition for customers.

Conclusions. Author's proposals are aimed at more effective use of available funds from the population and solving the problems identified in the course of the study, taking into account the current economic conditions.

Ключевые слова: банковский вклад, инвестиции, инфляция, банковская система, риски, капиталовложения, коммерческий банк.

Keywords: bank deposit, investments, inflation, banking system, risks, capital investments, commercial bank.

В настоящее время банковская система России находится в стадии развития, но из-за мирового финансового кризиса темпы развития снизились. В условиях денежного дефицита с целью привлечения или удержания клиентов большинство банков повышают процентные ставки по вкладам. Благодаря росту процентных ставок по вкладам они становятся приоритетной сферой для привлечения частных инвестиций.

Действующими проблемами привлечения банками средств во вклады являются невысокие доходы населения и низкая процентная ставка по вкладам, проценты по которым не покрывают уровень инфляции в стране. Несмотря на этот перечень действующих проблем, коммерческие банки предлагают довольно привлекательные вклады, поэтому население стало всерьез рассматривать банковские вклады как действенный способ инвестирования. Использование данного способа инвестирования денежных средств позволит существенно снизить «утечку» капитала, но обеспечение его полного сохранения и приумножения банковского вклада невозможно. В то же время уровень риска при вложении денежных средств в депозиты в отличие от других способов капиталовложений остается одним из наиболее низких. Во многих развитых странах существуют фонды гарантирования депозитов физических лиц. Например, в России существует система страхования вкладов, которая в случае наступления страхового случая сможет возместить максимальную сумму компенсации в размере 100% от суммы вклада в банке, но не более 1 400 000 рублей, согласно ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в Российской Федерации» № 117-ФЗ от 23 декабря 2003 года. [2, с. 47]

Банковские вклады можно классифицировать следующим образом:

1. В зависимости от срока размещения выделяют срочные вклады и вклады до востребования.

Срочные вклады в отличие от вкладов до востребования имеют более высокую ставку депозита. Доходность по этим депозитам зависит от таких составляющих как длительность срока и сумма вклада: чем выше срок и сумма, тем более высокие процентные ставки. Отличительной чертой срочных вкладов является отсутствие возможности пополнения и снятия денег. Ставка депозита по такому виду вклада составляет в среднем от 7 % до 12 %, а срок размещения варьируется от нескольких дней до нескольких лет.

Вклады до востребования более удобные, т.к. имеется возможность снять деньги со счета в любое удобное время, но они обладают низкой ставкой депозита и совершенно не выгодны.

2. В зависимости от валюты (рублевые вклады, вклады в долларах, в евро и т.д.)

В настоящее время в практически любой валюте мира существует возможность открытия депозита. В России наиболее популярны рублевые депозиты, в меньшей степени используются вклады в долларах и евро. Ставка депозита по рублевым депозитам значительно выше по вкладам в иностранной валюте, что обеспечивает более высокую доходность.

3. В зависимости от постоянства процентной ставки выделяют депозиты с фиксированной или плавающей процентной ставкой.

При использовании депозита с фиксированной процентной ставкой ставка депозита устанавливается в начале срока действия договора по депозиту и остается неизменной в течение всего срока хранения денег.

В случае с плавающей ставкой депозита, которая зависит от тех или иных финансовых показателей в государстве, в большинстве случаев коммерческий банк гарантирует определенный минимальный процент доходности вклада, а максимальный процент не имеет ограничений и может достигать значительных величин. Основными финансовыми показателями государства, непосредственно оказывающих влияние на плавающую ставку депозита относят учетную ставку и биржевые индексы, а также ряд других показателей.

Рассмотрим средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам физических лиц за 2014-2016 годы по 30 крупнейшим банкам России в таблице 1.

Таблица 1

Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам физических лиц за 2014-2016 годы

Показатель	Период			темп роста, %		темп прироста	
	2014 г	2015 г	2016 г	2014-2015	2015-2016	2014-2015	2015-2016
вид вклада							
вклады до востребования в рублях, %	11,76	8,24	6,38	70,07	77,43	-29,93	-22,57
срочные вклады в рублях, %	10,05	8,73	7,16	86,87	82,02	-13,13	-17,98
вклады до востребования в долларах, %	5,24	1,63	0,75	31,11	46,01	-68,89	-53,99
срочные вклады в долларах, %	5,23	2,83	1,54	54,11	54,42	-45,89	-45,58
вклады до востребования в евро, %	4,85	1	0,28	20,62	28,00	-79,38	-72,00
срочные вклады в евро, %	4,68	1,55	0,59	33,12	38,06	-66,88	-61,94

За последние годы произошло резкое снижение процентных ставок по депозиту по всем видам вкладов из-за нестабильного курса национальной валюты, особенно это заметно на вкладах до востребования в евро. Процентные ставки по вкладу до востребования с 4,85 % в 2014 году снизились до 0,28 % в 2016 году. Меньшее воздействие на величину процентных ставок по депозиту сказалось на срочных вкладах в рублях в период 2014-2016 года. За этот период по этому виду вклада произошло снижение на 2,89 %, что является самым минимальным уровнем снижения в сравнении с другими видами вкладов.

Для того, чтобы более подробно рассмотреть долевое соотношение вкладов в наиболее популярной в России валюте, представим структуру оборотов по привлеченным вкладам физических лиц в таблице 2.

Таблица 2

Структура оборотов по привлеченным вкладам физических лиц за 2014-2016 годы по 30 крупнейшим банкам России

Показатель	период			темп роста, %		темп прироста	
	2014 г	2015 г	2016 г	2014-2015	2015-2016	2014-2015	2015-2016
вид вклада							
вклады до востребования в рублях, доля	79,23	78,73	81,44	99,37	103,44	-0,63	3,44
срочные вклады в рублях, доля	20,77	21,27	18,56	102,41	87,26	2,41	-12,74
вклады до востребования в долларах, доля	46,39	63,94	26,94	137,83	42,13	37,83	-57,87
срочные вклады в долларах, доля	53,61	36,06	73,06	67,26	202,61	-32,74	102,61
вклады до востребования в евро, доля	47,17	70,11	70,27	148,63	100,23	48,63	0,23
срочные вклады в евро, доля	49,85	29,89	29,73	59,96	99,46	-40,04	-0,54

Как видно из таблицы лишь по одному виду вклада сохранилась положительная динамика, хотя за 2016 год произошел рост на 0,23 % в сравнении с предыдущим годом.

При срочных вкладах в евро наблюдается отрицательная динамика за последние 2 года, т.к. из-за резкого колебания курса валют вкладчики предпочитают не рисковать и вкладывать деньги в евро, лишь используя вклады до востребования в евро, чтобы в любой момент можно было воспользоваться своими капиталовложениями.

Проанализируем структуру вкладов за 1 квартал 2017 года и отразим результаты в таблице 3.

Таблица 3

Структура оборотов по привлеченным кредитными организациями депозитам физических лиц за 1 квартал 2017 года

Показатель	1 кв. 2017 года	
	Средневзвешенные процентные ставки	доля вкладов
вклады до востребования в рублях, %	6,41	84,02
срочные вклады в рублях, %	7,39	15,98
вклады до востребования в долларах, %	0,79	37,45
срочные вклады в долларах, %	1,57	62,55
вклады до востребования в евро, %	0,43	70,17
срочные вклады в евро, %	0,58	29,83

Как видно из таблицы 3 физические лица отдают предпочтение вкладам до востребования в рублях из-за нестабильной экономической ситуации, что составляет 84,02 % по отношению к срочным вкладам в рублях, доля которых составляет 15,98 %. Такая же динамика наблюдается во вкладах до востребования в евро. Совершенно противоположная ситуация касается вкладов до востребования в долларах, доля которых составляет 37,45 %. Согласно прогнозам ЦБ процентная ставка по рублевым вкладам к концу 2017 года будет составлять 5 %. Существует вероятность, что возобновится отток капитала в связи с ростом ставок в США. Коммерческим банкам необходимо срочно принимать меры, чтобы снижение уровня вкладов не сильно сказалось на их деятельности либо предлагать более привлекательные вклады для населения.

Выбор депозита напрямую зависит от преследующей цели вкладчика. Например, если клиент не собирается закрывать депозит досрочно, то ему следует отдать предпочтение срочным рублевым вкладам. Также при выборе срока размещения денежных средств в банке необходимо учесть реальные жизненные обстоятельства и с учетом этих поправок принимать решение о продолжительности срока размещения банковского вклада. [4, с. 132]

Если вкладчик любит риск, то ему следует использовать вклады с плавающей ставкой депозита. События будут развиваться в каком-то одном направлении либо клиент будет получать совсем небольшой доход по депозиту, либо он получит значительную прибыль.

Если же вкладчик хочет иметь возможность снять деньги в любой момент и не гонится за большими прибылями, то ему следует воспользоваться вкладом до востребования.

В целом, инвестирование в депозиты является очень доступным и положительным способом капиталовложения для физических и юридических лиц, которые готовы к невысокой доходности своего инвестиционного участия. Но в случае досрочного расторжения вкладчик теряет ощутимую часть прибыли, именно таким образом коммерческие банки обеспечивают себе пользование деньгами в течение определенного срока. Таким образом, банковские вклады являются наиболее популярным способом инвестирования денежных средств в современном обществе.

Библиографический список

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : фед. закон принят 03.02.1996 г. №17 (с изм. и доп.). - Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Власенко, М. С. О работе банка с клиентами / М. С. Власенко // Деньги и кредит. - 2007. - № 12. - С. 47-50
3. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности за 2014-2016гг. [Электронный ресурс] офиц. сайт / Банк России. - 2017. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat (дата обращения 01.04.2017).
4. Романов, В. В. Система взаимоотношений российского коммерческого банка с клиентами : дис. канд. экон. наук : 08.00.10. / В. В. Романов. - Москва, 2012. - 164с.
5. Езангина И.А. Научно-технический стратегический альянс: воплощение реализации принципа «открытых инноваций»//Фундаментальные исследования. -2013. -№6-4. -С.945-948.
6. Езангина И.А., Шахбазян Е.М. Микрофинансовые организации в России: опыт прошлого, настоящее, будущие перспективы//Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-1 (57-1). С. 854-859.

7. Хмурова Т.В., Езангина, И.А. Анализ особенностей развития проектного финансирования в России//В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых -2015: сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах/Отв. ред. А.А. Горохов. -Курск, 2015. -С. 372-375.

УДК 33

Дата публикации: 26.05.2017

Музлова В.А., Бутрина Ю.В. Разработка авторской модели оценки
финансовой устойчивости банка на основе экономико-математического
моделирования

Development of the author's model for assessing the bank's financial stability on the basis of economic and
mathematical modeling

Музлова Виктория Андреевна, Бутрина Юлия Владимировна

1. Высшая Магистрант факультета «Высшая школа экономики и управления»
Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск
2. к.э.н, доцент кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»
Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Muzlova Victoria Andreevna, Butrina Julia Vladimirovna

1. Master student of the faculty «Higher school of Economics and management»
South Ural state University, Chelyabinsk
2. c.e.s., assistant professor of the pulpit "Finance, monetary circulation and credit"
SouthUralstateUniversity, Chelyabinsk

Аннотация: В современных условиях экономической нестабильности банковского сектора вопрос оценки финансовой устойчивости банка приобретает особое значение. Рост банковских рисков ухудшает проблему сохранения финансовой устойчивости банка, превращая данную проблему в один из наиболее актуальных теоретических и практических аспектов современной экономики. Поэтому возникает необходимость в создании такой модели с помощью, которой банк сможет проводить точную оценку своей финансовой устойчивости.

В статье описываются основные этапы создания авторской модели для оценки финансовой устойчивости банка на основе экономико-математического моделирования.

Abstract: In modern conditions of economic instability of the banking sector, the issue of assessing the bank's financial stability becomes particularly important. The growth of banking risks worsens the problem of

maintaining the financial stability of the bank, turning this problem into one of the most relevant theoretical and practical aspects of the modern economy. Therefore, there is a need to create such a model with the help of which the bank will be able to accurately assess its financial stability. The article describes the main stages of creating an author's model for assessing the bank's financial stability on the basis of economic and mathematical modeling.

Ключевые слова: финансовая устойчивость банка, факторы финансовой устойчивости, корреляция, многофакторная регрессионная модель, уравнение регрессии, t-критерий Стьюдента, критерий Фишера, мультиколлинеарность.

Keywords: financial stability of the bank, financial stability factors, correlation, multifactorial regression model, regression equation, Student's t-test, Fisher criterion, multicollinearity.

Объективная и точная оценка финансовой устойчивости банка это неотъемлемая часть, позволяющая обеспечить его конкурентоспособность, повысить потенциал в деловом сотрудничестве, оценить, в какой степени гарантированы его экономические интересы. Именно поэтому банкам необходима модель, которая позволит своевременно произвести точную оценку финансовой устойчивости.

В настоящее время моделирование есть эффективный прием познания сущности изучаемых явлений. Поскольку оно дает возможность получить четкое представление об исследуемом объекте, позволяя количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи, выступая в качестве основного инструмента финансового анализа, а так же оно активно используется на практике для прогнозирования банкротства. Основная задача моделирования состоит в том, чтобы сконструировать модель на основе предварительного ее изучения и выделения существенных характеристик, на основе которых и будет производиться моделирование.

Разработка многофакторной регрессионной модели оценки финансовой устойчивости будет проводиться в пять этапов, краткое описание которых представлены в таблице 1 ниже.

Таблица 1

Этапы разработки многофакторной регрессионной модели

Этап	Краткое описание этапа
Первый этап – Отбор факторов.	Первым этапом является отбор факторов, которые легли в основу финансового анализа. При отборе факторов основной акцент ставиться на определении универсального интегрального критерия или результирующего показателя Y.
Второй этап – Приведение данных к достоверному виду.	Все отобранные факторы с помощью математических преобразований выразили в процентном соотношении. Данный этап исследования позволил определить состав выборки, удовлетворяющий требованию репрезентативности, однородности и целостности.
Третий этап – Разработка многофакторной регрессионной модели.	Основной задачей является определение ряда наиболее приоритетных финансовых показателей необходимых для дальнейшего использования в процессе разработки модели. Одним из обязательных требований, предъявляемых к факторам, является отсутствие интеркоррелированности (т.е. корреляции между объясняющими переменными) и точной функциональной связи между ними. Включение в модель факторов с высокой интеркорреляцией, может привести к нежелательным последствиям – система нормальных уравнений может оказаться плохо обусловленной и повлечь за собой неустойчивость и ненадежность оценок коэффициентов регрессии. Если между факторами существует высокая корреляция, то нельзя определить их изолированное влияние на результирующий показатель и параметры уравнения регрессии оказываются неинтерпретируемыми. После чего все факторы должны быть проверены на наличие <i>мультиколлинеарности</i>, когда более чем два фактора связаны между собой линейной зависимостью, следовательно, имеет место совокупное воздействие факторов друг на друга. В результате вариация в исходных данных перестает быть полностью независимой, и нельзя оценить воздействие каждого фактора в отдельности [4]. В результате преобразований мы доводим модель до необходимого нам вида, после чего производим регрессионный анализ.

Так как традиционно оценка финансовой устойчивости банка предполагает использование определенного набора показателей, которые мы сгруппировали следующим образом:

- показатели достаточности капитала ($X1$);
- показатели ликвидности ($X2$);
- показатели, характеризующие качество активов ($X3$);
- показатели прибыльности ($X4$);
- показатели рентабельности ($X5$);
- народный рейтинг ($X6$) [5].

Расчет результирующего показателя (Y) произвели с помощью формулы:

$$Y = 6\sqrt{X1 * X2 * X3 * X4 * X5 * X6} \quad (1)$$

Однако поскольку оценка некоторых показателей включает в себя ряд определенных коэффициентов, поэтому существует необходимость преобразования их к одному показателю.

Например, оценка ликвидности происходит путем выполнения нормативов ликвидности через определение коэффициентов, таких как коэффициент мгновенной ликвидности, текущей ликвидности и долгосрочной ликвидности.

С помощью математических преобразований мы доводим модель до необходимого нам вида. Таким образом, мы получаем следующие данные, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели финансовой устойчивости банка.

	Показатели	2015		2016	
		1 полугодие	2 полугодие	1 полугодие	2 полугодие
X1	Достаточность капитала, %	12,67	11,87	11,81	11,80
X2	Ликвидность, %	128,23	123,90	117,32	133,31
X3	Темпы роста актива, %	93,34	113,13	97,07	99,16
X4	Темпы роста прибыли, %	56,48	163,57	97,10	164,18
X5	Рентабельность, %	7,67	10,30	19,83	21,27
X6	Народный рейтинг	28,0	27,3	26,7	25,9

Источник: Портал банковского аналитика <http://analizbankov.ru> [1];

Банки.ру Информационный портал аналитика <http://www.banki.ru> [2].

В результате мы получили данные, которые удовлетворяют требованию репрезентативности, однородности и целостности, следовательно, можно приступить к процессу разработки многофакторной регрессионной модели.

Однако прежде чем приступить к регрессионному анализу, необходимо проверить данные на мультиколлинеарность.

Требование отсутствия мультиколлинеарности вызвано тем, что если между двумя факторами, отвечающими трем первым требованиям, имеется тесная связь, то нет нужды оба фактора включать в модель, так как один можно выразить через другой. Кроме того, при неосмотрительном включении взаимосвязанных факторов в одну многофакторную модель возникают вычислительные трудности, связанные с тем, что система нормальных уравнений становится неразрешимой[4].

Проверка отсутствия мультиколлинеарности производилась с помощью формул MS Excel и не выявила мультиколлинеарности факторов.

Таким образом, убедившись, что выявленные нами данные верны, можно приступить к процессу разработки самой модели оценки финансовой устойчивости.

Построение модели множественной регрессии будем производить с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Для выявления зависимости показателей воспользуемся возможностями MS Excel. Наиболее простой формой зависимости является линейная, то есть зависимость вида:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n \quad (2)$$

Следует определить, все ли переменные нужно включать в уравнение, или есть переменные, которые существенно не влияют на величину Y и их нецелесообразно включать в уравнение (1).

Для расчета совокупного коэффициента корреляции необходимо определить парные коэффициенты корреляции r_{0i} между всеми факторами x_i , входящими в модель, и результирующим показателем y и все парные коэффициенты корреляции между факторами. Все коэффициенты корреляции записываются в квадратную симметричную матрицу [4].

$$\begin{matrix} 1 & r_{yx_1} & r_{yx_2} & r_{yx_3} & \dots & r_{yx_n} \\ r_{yx_1} & 1 & r_{x_1x_2} & r_{x_1x_3} & \dots & r_{x_1x_n} \\ r_{yx_2} & r_{x_1x_2} & 1 & r_{x_2x_3} & \dots & r_{x_2x_n} \\ r_{yx_3} & r_{x_1x_3} & r_{x_2x_3} & 1 & \dots & r_{x_3x_n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{yx_n} & r_{x_1x_n} & r_{x_2x_n} & r_{x_3x_n} & \dots & 1 \end{matrix}$$

В результате проведенной множественной корреляции выявлены следующие коэффициенты корреляции:

Таблица 3

Коэффициенты корреляции

Корреляция	Значения коэффициентов корреляции
r_{yx1}	0,488909803576992
r_{yx2}	0,731875543888774
r_{yx3}	0,506572313948019
r_{yx4}	0,823585865690182
r_{yx5}	0,86221153643118
r_{yx6}	0,777531552499257

На основании данных, полученных в таблице, можно сделать вывод, что связь факторов $X1$, $X2$, $X3$, $X4$, $X5$, $X6$ с фактором Y существенная, следовательно, все факторы значимые.

Таким образом, уравнение регрессии приобрело вид:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 \quad (3)$$

В результате обработки данного уравнения необходимо исключить незначимые факторы, с помощью функции Пакет Анализ в MSExcel. Проводить регрессию необходимо до тех пор, пока все факторы не будут значимыми.

Результат анализа множественной регрессии показал высокую значимость уравнения регрессии, на основе показателя R-квадрат = 0,986601403

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,99327811
R-квадрат	0,986601403
Нормированный R-квадрат	0,982773233
Стандартная ошибка	0,823150982
Наблюдения	10

Рисунок 1. Регрессионная статистика основных показателей финансовой устойчивости банка

В конечном итоге мы получили следующие данные, представленные в таблице 2:

Таблица 2

Оценка адекватности основных показателей финансовой устойчивости банка путем их последовательного исключения

Регрессия 1		
t теор	3,182446305	
t расчY	2,409094938	неадекватен
t расчX1	-1,449843444	неадекватен
t расчX2	2,488840673	неадекватен
t расчX3	0,022463051	неадекватен
t расчX4	9,24292477	адекватная
t расчX5	11,58373036	адекватная
t расчX6	1,93536583	неадекватен
Регрессия 2		
t теор	2,776445105	
t расчY	1,740909057	неадекватен
t расчX2	1,885216947	неадекватен
t расчX3	0,69870852	неадекватен
t расчX4	9,664627508	адекватная
t расчX5	10,20949772	адекватная
t расчX6	1,164203243	неадекватен
Регрессия 3		
t теор	2,570581836	
t расчY	3,668614396	адекватная
t расчX2	1,87762487	неадекватен
t расчX4	11,51882755	адекватная
t расчX5	10,76263218	адекватная
t расчX6	1,055131849	неадекватен
Регрессия 4		
t теор	2,446911851	
t расчY	8,486455956	адекватная
t расчX2	1,556634214	неадекватен
t расчX4	11,75762476	адекватная
t расчX5	11,81927966	адекватная
Регрессия 5		
t теор	2,364624252	
t расчY	28,43433612	адекватная
t расчX4	11,27183451	адекватная
t расчX5	12,69145947	адекватная

В ходе корреляционно-регрессионного анализа выяснили, что существенно значимыми показателями являются показатели X_4 и X_5 это показатели прибыли и рентабельности. Таким образом, можно сделать следующие выводы о том, что концепция разработки регрессионной модели для оценки финансовой устойчивости банка была раскрыта, что позволило получить многофакторную регрессионную модель, отвечающую основным признакам, характеризующим финансовую стабильность банков и позволяющим адекватно оценить финансовую устойчивость любого банка [6].

В результате, полученная модель регрессии характеризуется:

– во-первых, высоким качеством оценивания с позиции стандартной ошибки оценки свободного члена, которая равна 0,82%.

– во-вторых, значимостью и надежностью факторов с позиции включения их в регрессионную модель, которые характеризуются коэффициентом детерминации $R^2=98.6\%$ и F-критерий Фишера, при анализе которого $F_{расч.} > F_{теор.}$, следовательно уравнение адекватное [6].

Таким образом, оценку финансовой устойчивости банка будем производить в той последовательности значимости факторов, то есть той последовательности, в которой производилось исключения фактора. Методика оценки финансовой устойчивости представлена в таблице 3.

Таблица 3

Разработанная методика оценки финансовой устойчивости

Показатели финансовой устойчивости банка			Краткая характеристика показателей финансовой устойчивости банка
	X5	Рентабельность	Показатель эффективности использования денежных средств или иных ресурсов
	X4	Прибыль	Это положительный финансовый результат деятельности кредитной организации за определенный период времени. Основной показатель эффективности работы банка
	X2	Ликвидность	Способность актива быть проданным быстро с минимальными денежными потерями, связанными со скоростью реализации

	X6	Народный рейтинг	Это независимая оценка работы банков, уровня их сервиса и качества предоставляемых услуг. Он формируется исключительно на основе голосов и отзывов пользователей
	X3	Активы	Различные объекты, в которые тот размещает собственные и заемные ресурсы
	X1	Достаточность капитала	Основной норматив, который обязаны соблюдать все кредитные организации. Это один из наиболее важных показателей надежности банка. Характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, не в ущерб своим клиентам

Разработанная методика оценки финансовой устойчивости даст возможность определить насколько устойчив банк, так как на основании данных показателей рассчитывается интегральный коэффициент финансового состояния банка, по данным которого и будет производиться оценка.

Расчет интегрального коэффициента производится по формуле:

$$Y = 6\sqrt{X5} * X4 * X2 * X6 * X3 * X1 \quad (4)$$

Таблица 4

Характеристика финансового состояния банка в зависимости от величины интегрального показателя

Значение интегрального показателя(Y)	Характеристика финансового состояния банка
0-15	<u>Неустойчивое:</u> Неликвидный баланс, т.е не удовлетворительная структура активов и пассивов; отрицательный финансовый результат; не соблюдение нормативов; отрицательная динамика показателей финансовой отчетности и другие
15-30	<u>С признаками проблемности:</u> Кратковременные отклонение от нормативов, невысокие показатели прибыли; временная положительная динамика финансовых показателей

30-60	<u>Относительно стабильное:</u> Ликвидный баланс; положительный финансовый результат; соблюдение нормативов; относительно стабильная ресурсная база; наблюдается положительная динамика финансовых показателей
60-100	<u>Устойчивое:</u> Оптимальная структура активов и пассивов; высокие размеры прибыли; соблюдение нормативов; положительный финансовый результат; стабильная ресурсная база

Как видно из таблицы 4 интегральный коэффициент имеет область значений от 0-100, чем больше его величина, тем лучше финансовое состояние банка.

Если величина интегрального показателя находится в интервале от 0-15, следовательно, финансовое состояние банка *неустойчивое*.

Если величина интегрального показателя находится в интервале от 15-30, следовательно, в финансовом положении банка наблюдаются *признаки проблемности*.

Если величина интегрального показателя находится в интервале от 30-60, следовательно, финансовое положение банка является *относительно стабильным*.

Если величина интегрального показателя больше 60, следовательно, финансовое положение банка является *устойчивым*.

Таким образом, уменьшение величины интегрального показателя будет означать ухудшение финансового положения банка и наоборот. В результате полученных данных можно будет с легкостью определить свое финансовое положение и в случае, если оно окажется нестабильным вовремя осуществить более детальный анализ для выявления причин финансовой нестабильности.

Библиографический список

1. Анализ банков/ Портал банковского аналитика [Электронный ресурс]. –Режим доступа:<http://analizbankov.ru/index.php>
2. Банки.ру Информационный портал аналитика [Электронный ресурс]. –Режим

доступа:<http://www.banki.ru/>

3. Бобыль В. Методика применения показателей системы риск-менеджмента / ВБобыль // Банковский вестник 2014 [Электронный ресурс]. –Режим доступа:<https://www.nbrb.by/bv/articles/9999.pdf>
4. Волощук Л.А, Ткачев С.И, Моница О.Ю. Учебно-практическое пособие / Статистика // Саратов 2016 – С. 140 – 153.
5. Евсеева, А.В. Финансовая устойчивость банка, методы её оценки и способы повышения [Текст] / А.В. Евсеева, Н.А. Пономарева // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 11 дек. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 166–169.
6. Сорока Я.А Концепция разработки регрессионной модели анализа и прогнозирования финансового состояния предприятий промышленности/Я.А Сорока // Математические и инструментальные методы экономики (47) УЭК, 11/2012[Электронный ресурс]. –Режим доступа:<http://uecs.ru/uecs47-472012/item/1663-2012-11>

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

УДК 33

Дата публикации: 23.05.2017

Арутюнов Ю.А. Активизации новых механизмов венчурного финансирования инновационных проектов в России

Promoting new mechanisms for venture financing of innovative projects in Russia

Арутюнов Юрий Артемович

Кандидат физико-математических наук ФГБУ ФНКЦСМ ФМБА РОССИИ

Arutyunov Yuri Artemovich

Candidate of Physical and Mathematical Sciences FGBU FNKTSSM FMBA RUSSIA

Аннотация: Статья посвящена поиску альтернативных схем венчурного финансирования инновационных проектов в России. Показаны особенности венчурного инвестирования в России. Несмотря на существенный рост стоимости активов в течение последних лет, отечественные венчурные компании не выполняют главной функции, а именно: финансирование инновационных проектов. Поэтому, автором предложено две государственные программы финансирования локальных инновационных центров.

Abstract: The article is devoted to the search for alternative mechanisms for venture financing of innovative projects in Russia. Shows the features of venture investment in Russia. Despite the substantial increase in the value of assets in recent years, domestic venture capital firms do not perform major functions, namely: financing of innovative projects. Therefore, the author proposed two state programs funding local innovation centers.

Ключевые слова: капитал, венчурное инвестирование, венчурное финансирование, инновационный центр, банковское кредитование, венчурный фонд.

Keywords: capital, venture investment, venture financing, innovation centre, Bank lending, venture capital Fund.

Постановка проблемы. При условии ограниченности государственных финансовых ресурсов особую актуальность приобретает проблема поиска дополнительных источников финансирования с целью активизации развития инновационной деятельности в России.

Механизмом венчурного финансирования и соответствующими услугами может быть: займы, кредит, лизинг, совместная (совместная) деятельность, финансовая инвестиция. Государственные финансовые институты, которые обеспечивают реализацию государственной политики поддержки инновационной деятельности по приоритетным направлениям научно-технического развития, осуществляют финансирование инновационных проектов на льготных условиях возврата предоставленного финансирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы финансирования инновационной деятельности и повышения ее активности в течение последнего десятилетия широко исследуется современными учеными. Отдельные аспекты венчурного инвестирования инновационных проектов в России и роли венчурного капитала в этом процессе исследовали такие ученые, как Г. Бирман, С. Шмидт, Л.П. Гончаренко, Ю.А Арутюнов, С.А Филин, Б.Т. Кузнецов, В.Н.Сидорова, А.Е. Шкляев, И.Р. Фатьянова, С.Ю. Панарина, В. П. Савчук, К. Н. Петров и др. Несмотря на наличие значительного количества публикаций по данной проблематике, сегодня с учетом современного состояния национальной экономики, в частности, необходимости преодоления последствий финансового кризиса, растет потребность в дальнейших научных поисках в этом направлении.

По нашему мнению, нерешенными остаются вопросы относительно формирования конкретного механизма финансирования деятельности локальных инновационных центров. Нуждаются в конкретизации методы и инструменты такого финансирования, а также сами механизмы осуществления банковского кредитования, инвестирования таких центров, их преимущества для субъектов такого сотрудничества.

Главной *целью работы* является определение альтернативных путей по активизации новых механизмов венчурного финансирования инновационных проектов в России и выявление перспектив дальнейшего сотрудничества локальных инновационных центров и других субъектов хозяйствования.

Изложение основного материала. Анализ мирового опыта использования таких форм активизации инновационной деятельности в США, Японии, странах Западной Европы, СНГ и других странах доказывает их актуальность и перспективность для России. Вместе с тем эффективность

функционирования локальных инновационных центров во многом определяется должным уровнем финансирования их деятельности, особенно на начальной стадии.

Для отработки альтернативных схем финансирования локальных инновационных центров целесообразно описать данный механизм путем создания специальных государственных программ.

При создании таких программ целесообразно воспользоваться опытом США как одной из ведущих стран с инновационным типом экономики и наиболее эффективным механизмом формирования инновационной стратегии. Адаптируя к российским условиям развития локальных инновационных центров такие американские программы, как «Программа инновационных исследований», «Программа транс — атмосфера технологий», «Программа трансфера технологий в области малого бизнеса» и «Программа новейших технологий» [], авторам были предложены две новые программы: «Программа совместного финансирования развития локальных инновационных центров» (на основе государственно-частного партнерства), «Программа сотрудничества — «университет — локальные инновационные центры».

«Программа совместного венчурного финансирования развития локальных инновационных центров» предусматривает:

- 1) создания Агентства государственно-частного партнерства;
- 2) внедрение программ совместного финансирования для осуществления:
 - совместных научных исследований и разработок в важных для государства отраслях;
 - трансфера результатов исследований до предприятий;
 - инновационных проектов локальных инновационных центров.

3) создание венчурных фондов путем применения механизмов государственно-частного партнерства и мобилизации государственных и частных финансовых ресурсов для финансирования работы локальных инновационных центров.

Предложенная программа предусматривает усиление взаимосвязей треугольника «государство-наука-бизнес» в контексте развития локальных инновационных центров. Концепция программы должна строиться на основе гармоничного сочетания публичных и частных интересов, а регулирование

происходить за счет оптимального сбалансирования регуляторных и рыночных рычагов. При этом подчеркивается роль государства:

— в финансировании фундаментальной науки (приоритетных, в том числе социально важных ее направлениях);

— в государственно-частном партнерстве для мобилизации венчурного финансирования в инвестирование в частный сектор;

— в создании системы взаимодействия бизнеса и науки.

Ведущую роль должны сыграть частный бизнес и предпринимательская инициатива. Меняется и роль государства в инновационных отношениях. Государство выступает в отношениях не только как субъект власти, а как равноправный партнер, как предприниматель, готов разделить риски от инновационной деятельности.

«Программа совместного финансирования развития локальных инновационных центров» должна реализовываться на следующих:

— на стратегическом уровне – Агентство государственно-частного партнерства, в состав которого необходимо привлечь представителей государственной и частной сферы. К полномочиям Агентства должно входить прежде всего прогнозирование потребностей национальной экономики, отдельных отраслей с позиций обеспечения технологических преимуществ их конкурентного развития, отбор на конкурсной основе инновационных проектов, создание или содействие созданию новых и высокотехнологичных производств, информационное и маркетинговое обеспечение инновационной деятельности;

— на уровне науки – локальные инновационные центры (технопарки, индустриальные парки, научные парки, инновационные центры, научно — во-исследовательские учреждения, бизнес-инкубаторы), что будут оценивать инновационную способность (рыночную ориентированность) результатов научных исследований, квалифицировать объекты инноваций, оказывать помощь с бухгалтерским учётом и налогообложением, патентного обеспечения и оформление прав интеллектуальной собственности малым инновационным фирмам;

— на уровне внедрения в производство – коммерческие партнерства на базе научно-исследовательских учреждений с целью инновационной деятельности, то есть коммерциализации разработок, в которые государственные научные учреждения войдут с правами интеллектуальной собственности, а частные инвесторы с финансовыми взносами;

— на уровне финансирования – Инновационный фонд совместного государственно-частного инвестирования, который следует создать в форме акционерного общества частного права; он будет состоять из холдинга и дочерних компаний, 50% капитала которого принадлежит государству, а остальные – частным инвесторам[1].

С целью формирования действенных механизмов венчурной финансовой поддержки инновационной деятельности, нововведений и обеспечению экономического роста в России целесообразно в рамках государственной финансовой системы ввести отдельный структурный элемент – Инновационный банк. Это способствовало бы увеличению совокупного оборота венчурного финансирования инновационных проектов локальных инновационных центров. На начальном этапе деятельности государство должно владеть контрольным пакетом акций этого банка. Другими национальными соучредителями банка будут крупные предприятия и любые другие заинтересованные субъекты хозяйствования, впоследствии могут привлекаться и нерезиденты страны.

С целью защиты от риска и гарантирования возврата частного капитала инвестору в случае наступления рискованного события, целесообразным является полномочие выбранной органами исполнительной власти страховой компании по страхованию инвестиций в инновации. Эта компания должна тесно сотрудничать со всеми институциональными структурами, в первую очередь, с Инновационным банком и Инновационным фондом.

Для обеспечения совместного финансирования программа использует такие механизмы:

— предоставление прямых кредитов Инновационным банком тем лицам, которые по тем или иным обстоятельствам не могут воспользоваться обычными каналами привлечения кредитных ресурсов. Это откроет:

— предоставления инвестиций Инновационным фондом совместного государственно-частного инвестирования на реализацию тех проектов, которые были отобраны Агентством государственно-

частного партнерства. Данный механизм предусматривает возможность содействия развитию стратегически важных разработок и направлений научных исследований для страны;

— финансовая поддержка резидентов индустриальных парков, которые инвестируют в инновации: совместное финансирование оплаты труда персоналу, задействованному в научно-исследовательской работе (на 50% финансируется Инновационным фондом);

— совместное финансирование проектов, перенос в индустриальные парки производства с большей добавленной стоимостью (до 40% финансируется из Инновационного фонда). Это позволило бы повысить привлекательность российских индустриальных парков, раскрыть бизнес-кейс для частных инвестиций в обустройство парков и регистрацию парков в национальном реестре и стимулировало бы перемещение в страну более высокотехнологичных производств;

— совместное финансирование отобранных на конкурсной основе Агентством государственно-частного партнерства проектов, инициаторов создания локальных инновационных центров: бюджетное финансирование – 30% от стоимости проекта, остальные – частные компании или органы местного самоуправления.

Целесообразно применить опыт Израиля и Великобритании. Долевое участие специально созданных государственных инвестиционных фондов в региональных венчурных фондах стала катализатором развития венчурного инвестирования и активно внедряется и на сегодня [4]. Оба фонда создаются в организационно — правовой форме ограниченного партнерства, осуществляют свою деятельность под руководством частных управляющих компаний (как правило, зарубежных). Средства государства составляют обычно не больше 50% от каждого регионального фонда, остальное должно быть привлечено от частных инвесторов. Относительно выплат действует правило первого пострадавшего на пользу частного инвестора [2].

Общая схема взаимодействия субъектов по «Программой совместного финансирования развития локальных инновационных центров» пред — представлена на рисунке 1.

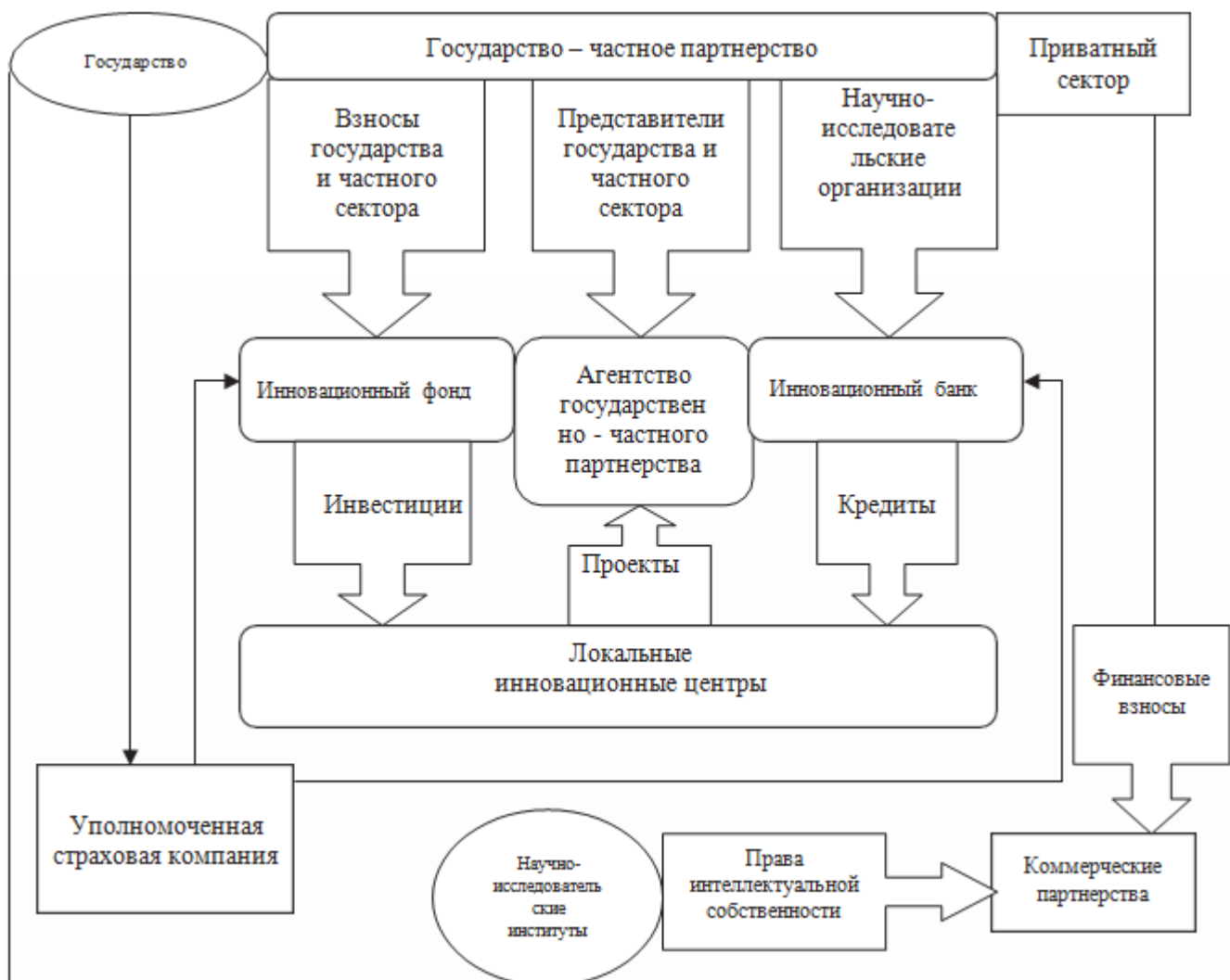


Рисунок 1. Общая схема взаимодействия субъектов по «Программе совместного финансирования развития локальных инновационных центров»

Источник: разработано авторами

Преимущества этого механизма являются: во-первых, для бизнеса – прямая государственная поддержка инноваций, возможность инвестирования под гарантии государства; во-вторых, для государства – снижение бюджетных расходов за счет привлеченных средств в сферу инновационной деятельности, повышение инновационной активности приоритетных отраслей экономики, распределение инновационных рисков.

«Программа сотрудничества «университет – локальные инновационные центры» имеет целью преодоление разрыва между образованием и внедрением полученных знаний в создание инноваций. В рамках данной программы ключевыми являются две базовые программы: программы совместных исследовательских центров «университет – промышленность» и программа создания молодежных инновационных центров. При создании первой

программы как прототип целесообразно взять опыт США. Наряду со стратегическими бизнес-альянсами в течение последних 30 лет в США получили активного развития партнерские взаимоотношения «университет – промышленность». Финансирование в таких случаях осуществляется на контрактных началах, а владельцем результатов исследований является финансирующая компания. Система «университет — промышленность» стала настолько распространенной, что во многих учебных заведениях были созданы специальные центры (более 1000 по всей территории США), обслуживающих такие проекты [3]. По нашему мнению, стимулирование такого сотрудничества способствует ускорению возникновения различных видов локальных инновационных центров путем сочетания инновационного потенциала образования и коммерческого прогресса, а значит, и достижению цели создания ЛИЦ – коммерциализации инноваций.

Программа совместных исследовательских центров «университет – промышленность» предусматривает два варианта механизмов финансирования таких центров. Первый вариант основывается на формировании исследовательского центра в форме корпорации, в состав которой могут входить университеты, частные инвесторы, местные власти, другие спонсоры и заинтересованные лица. Каждый корпоративный член Центра вносит в общий фонд годовой фиксированной членский взнос, который направляется на финансирование фундаментальных исследований, тематика которых определяется Советом Центра.

Следующим этапом является внедрение научных разработок в производство путем создания компании spin-off. В случае успешного ее функционирования Фонд центра должен распределить полученные доходы между участниками. Университетам и институтам необходимо отчитываться о поступлениях от лицензирования, инвестиций от внешних инвесторов в исследования и разработки и компании spin-off, поступления от деятельности spin-off, о количестве созданных рабочих мест или разработанные продукты социального назначения перед Советом Центра. Базовая схема механизма функционирования Исследовательского центра «университет-промышленность» в форме корпорации представлена на рисунке 2:

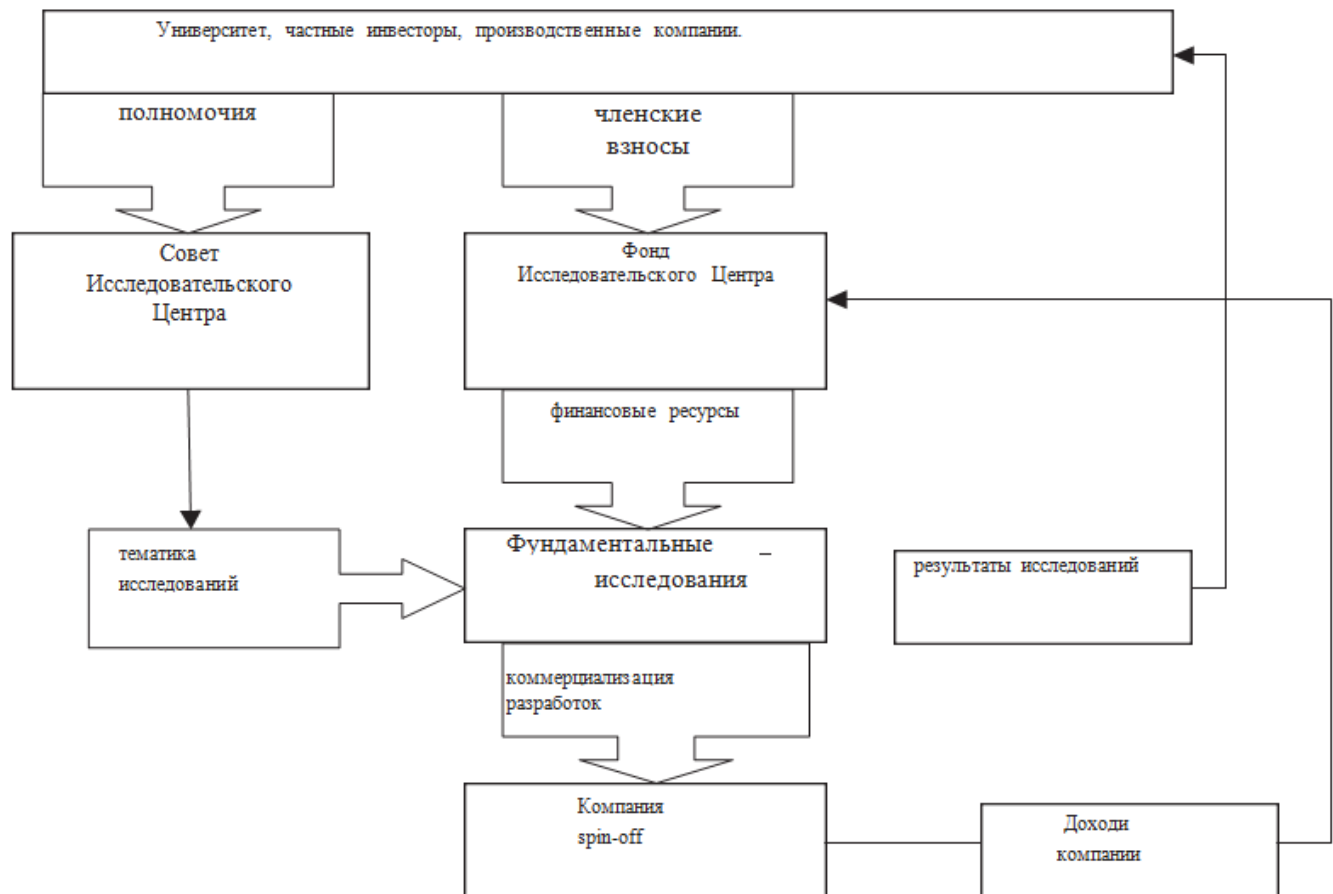


Рисунок 2. Базовая схема механизма функционирования Исследовательского центра «Университет – промышленность» в форме корпорации

Источник: разработано авторами

Второй вариант предполагает участие в финансировании инновационной небанковской финансово-кредитного учреждения «Фонд поддержки малого инновационного бизнеса». Фонд поддержки малого инновационного бизнеса предоставляет относительно небольшую финансовую поддержку центрам – 20%. В то же время 80% поступает из других промышленных компаний. Если центр может доказать свою способность выполнять серьезные исследования, Фонд поддержки малого инновационного бизнеса предоставляет грант на пять лет, который может быть продлен еще на пять лет, но на меньшую сумму. Целью является оказание содействия началу работы центра, а также поддержка на этапе становления, но в дальнейшем центры должны содержаться за счет университетов и промышленности.

Партнерство сторон в центре формализуется через принятие совместных решений Совещательным промышленным советом центра, представителями университета и бизнеса по проведению научно-исследовательских работ. Индикатором успеха, по критерию Фонда, должен стать объем исследовательниц — ких работ, осуществляемых центром по контрактам с промышленностью.

Также определено, что важной задачей для государства является поиск перспективных идей в университетах и исследовательских центрах, обеспечение инвестиционного финансирования на ранних стадиях развития компаний, финансирования разработки бизнес-планов и научно-исследовательской деятельности, расширение международного сотрудничества исследовательских организаций.

Для обеспечения финансирования могут быть применены следующие механизмы:

- финансирование проектов на уровне до 30%, с помощью прямого субсидирования;
- выделение грантов компании до половины расходов, если она проводит исследования в кооперации с университетом, а не только разработку нового продукта;
- выделение рискованных займов компании до 60-70% от затрат на разработку нового продукта или процесса. Компания обязана вернуть заем, если разработка успешно была выведена на рынок;
- осуществления финансирования проектов сроком до двух лет, а в случае благоприятных результатов разработки нового продукта продлевается еще на 2-3 года в виде рискованного займа. Такие меры могут быть возложены на Фонд поддержки малого инновационного бизнеса, поскольку это не противоречит его уставу и целям создания.

Выводы и предложения. Следовательно, предложенные меры по совершенствованию механизмов венчурного финансирования инновационных проектов в России и финансовой поддержки локальных инновационных центров реализуются с помощью двух государственных программ. Эти программы предусматривают сочетание в единую систему взаимодействия: локальные инновационные центры, финансово-кредитные учреждения, промышленные предприятия, высшие учебные заведения и частные инвесторы посредством косвенных инструментов государственного воздействия. Реализация этих программ обеспечит переход экономики на новый инновационный уровень, будет способствовать позитивным сдвигам в области образования, повысит занятость населения и, как следствие, активизирует развитие национальной экономики в целом.

Библиографический список

1. Мельниченко Е.А. Инновационное развитие национальной экономики: вызовы для государства, бизнеса и населения / А.А. Мельниченко // Государственное строительство. – 2012. – № 2. – С. 308-317.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционно-инновационных проектов. М.: «Юнити», 2006. - 364 с.
3. Бизнес-планирование: учебник / под ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 815 с.
4. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А., Филин С.А., Кузнецов Б.Т., Сидорова В.Н., Шкляев А.Е., Фатьянова И.Р., Панарина С.Ю. Учебник / Москва, 2014. Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс (1-е изд.)
5. Гринева В. М. Инвестиционный менеджмент / У. М. Гринева, А. Коюда, Т. И. Лепейко. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2015. – 664 с.
6. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технология разработки и обоснования: конспект лекций. Ч. 1 / В. Г. Котлярова. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2014. – 104 с.
7. Петров К. Н. «Как разработать бизнес-план» Практическое пособие с примерами и шаблонами, 2-е изд.: М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 384 с.: ил. – Парал. тит. агл.
8. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: учебн. пособ. / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В, Эльга, 2013. №7.
9. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) <http://www.rvca.ru/rus>
10. Kleinknecht Al. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Schumpeter,s Long Cycles Reconsidered Hong Kong, 2014. - P. 204.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33

Дата публикации: 26.05.2017

Банникова Н.В., Куренная В.В. Модельное представление реализации стратегии развития масличного подкомплекса АПК

Model representation of the implementation of the development strategy Oil subcomplex of agroindustrial
complex

Банникова Наталья Владимировна, Куренная Виктория Витальевна

1. доктор экономических наук, профессор кафедры предпринимательства и мировой экономики
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», г. Ставрополь, Россия
2. кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики АПК
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», г. Ставрополь, Россия

Bannikova Natalia Vladimirovna, Kurennaya Victoria Vitalyevna

1. Doctor of Economics, Professor of the Department of Entrepreneurship and World Economy
FGBOU VO "Stavropol State Agrarian University", Stavropol, Russia
2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Economics
of Agroindustrial Complex
FGBOU VO "Stavropol State Agrarian University", Stavropol, Russia

Аннотация: В статье представлен ретроспективный анализ мировых и национальных тенденций развития рынка растительных масел. Осуществлен отбор подходов, определяющих характер процессов и целевые показатели стратегии развития масличного подкомплекса АПК: экспортоориентированные, инновационные и ориентированные на импортозамещение. Представлен SWOT-анализ моделей реализации стратегии развития МПК с учетом современных трендов развития аграрного производства. Дана оценка перспективным направлениям реализации стратегии развития отечественного МПК с учетом

преимуществ и недостатков характерных моделей, которые позволят вывести процесс развития масличного подкомплекса АПК на качественно новый уровень.

Abstract: The article presents a retrospective analysis of world and national trends in the development of the vegetable oil market. Selection has been made of the approaches that determine the nature of the processes and the target indicators of the strategy for the development of the oil subcomplex of the agroindustrial complex: export-oriented, innovative and import-substitution oriented. A SWOT-analysis of models for the implementation of the IPC development strategy is presented taking into account the current trends in the development of agricultural production. The estimation of perspective directions of realization of the development strategy of the Russian MPC is given taking into account the advantages and disadvantages of the characteristic models that will allow the development of the oil subcomplex of the agroindustrial complex to be brought to a qualitatively new level.

Ключевые слова: АПК, масличный подкомплекс, стратегия развития, экспортный потенциал, инновационный подход, SWOT-анализ.

Keywords: APK, olive subcomplex development strategy, export potential, innovative approach, SWOT-analysis.

Современное состояние российского АПК характеризуется непростыми и неоднозначными процессами в различных регионах страны, однако функционирование масличного подкомплекса (МПК) в настоящее время характеризуется устойчивой тенденцией роста. Во многом это объясняется и динамикой мирового потребления растительных масел.

Говоря о развитии рынка растительных масел, следует отметить, что данный рынок является одним из самых устойчивых в первую очередь, благодаря тому, что разные виды растительных масел относятся к продуктам первой необходимости и являются традиционным продуктом питания практически во всех странах мира. Спрос на растительные масла характеризуется низкой эластичностью, поэтому даже череда последних событий не оказала существенного влияния на уровень потребления масличной продукции.

На протяжении почти 10-летнего периода наблюдается тенденция устойчивого роста потребления на наиболее популярные виды растительных масел в мире. Страны-лидеры по производству растительных масел, расположенные в Южной и Юго-Восточной Азии (Индия, Индонезия, Китай, Малайзия) производят в основном пальмовое масло, широко применяющееся в пищевой промышленности, косметологии, медицине и других отраслях. Основными мировыми производителями подсолнечного масла являются Россия, Украина и Аргентина.

Стабильно растущие объемы потребления на мировом масличном рынке обусловили формирование аналогичного тренда в объемах производства масличных культур (рисунок 1).

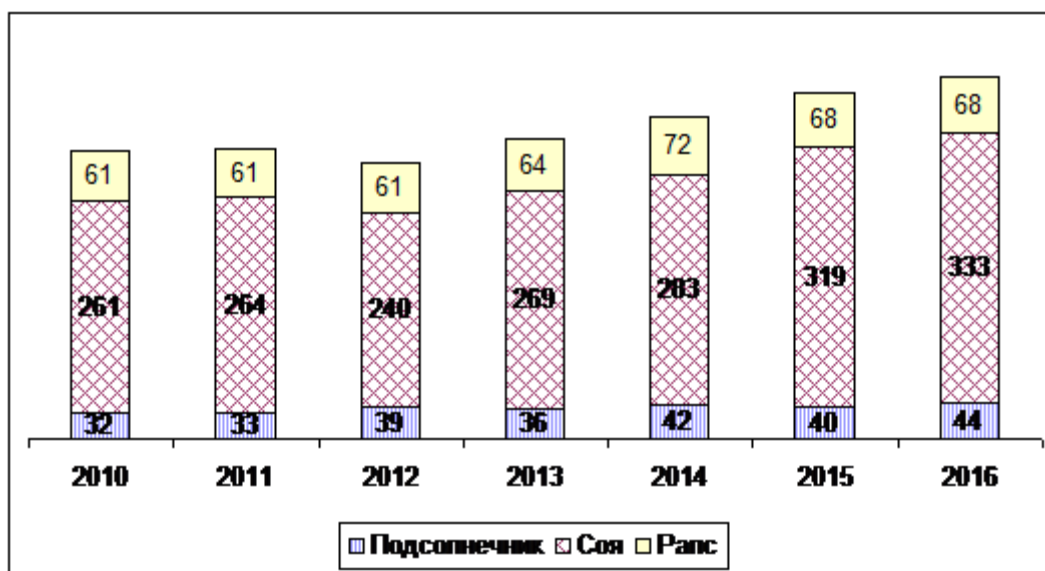


Рисунок 1. Объемы производства масличных культур в мире, млн. т [2]

Кроме стабильно растущего спроса основными факторами, обуславливающими позитивную рыночную конъюнктуру для российских производителей масличных культур, являются:

- погодные условия в странах производителях растительных масел. В 2015 году были отмечены неблагоприятные погодные условия в США и Латинской Америке, что привело к росту деривативов, заключаемых на товарных биржах, где заключаются контракты на поставки масличной продукции;
- возможное снижение урожаев основных масличных культур;
- снижение курсов национальных валют стран-производителей растительных масел по отношению к валютам стран-покупателей данной продукции.

В целом перспективы функционирования российского масличного подкомплекса характеризуются позитивным трендом. Особое внимание следует уделить динамике показателей экспорта и импорта подсолнечного масла, что говорит о растущем потенциале переработки маслосемян и обеспечении притока валютной выручки (таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели производства и переработки подсолнечника в РФ [4-6]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2011, %
Подсолнечник						
Посевная площадь, тыс. га	7613,9	6528,9	7271,2	6907,0	7005,0	92,0
Урожайность, ц/га	13,4	13,0	15,5	14,0	14,2	106,0
Валовой сбор, млн. т	9,1	7,5	9,8	8,5	9,3	102,2
Экспорт маслосемян, тыс. т	129,2	397,4	93,3	70,2	37,1	28,7
Подсолнечное масло*						
Собственное производство, тыс. т	2486	3540	3284	4033	3647	146,7
Импорт, тыс. т	94,0	17,0	18,0	8,8	3,4	в 28 раз
Экспорт, тыс. т	629	1467	1358	1669	1445	в 2,3 раза

*масло подсолнечное и его фракции

Однако отечественный рынок масличной продукции имеет свою специфику. В России самым популярным растительным маслом, в отличие от оливкового или рапсового, является подсолнечное, что, во-первых, несколько смещает акценты в спектре производимой масличной продукции, а во-вторых, придает масличному подкомплексу АПК отличительные особенности производственно-сбытового характера. Это в свою очередь обуславливает необходимость определения более четкого направления реализации стратегии развития МПК. Одним из таких направлений является отбор подходов, определяющих характер процессов и целевые показатели стратегии развития подкомплекса АПК: экспортоориентированные, инновационные или ориентированные на импортозамещение.

Каждый из перечисленных подходов не является окончательным, так как имеет кроме вполне определенных преимуществ и выраженные недостатки и слабые стороны. В таблице 2 представлен SWOT-анализ подходов к реализации стратегии развития масличного подкомплекса АПК.

Стратегический анализ различных моделей реализации стратегии развития применительно к масличному подкомплексу АПК показывает, что использование какого-то одного определенного подхода во-первых, нецелесообразно, а во-вторых попросту невозможно.

Таблица 2

SWOT-анализ моделей (подходов) реализации стратегии развития масличного подкомплекса АПК

	МОДЕЛЬ		МОДЕЛЬ
Сильные стороны (S)	Экспортоориентированная модель Развитие отраслей, конкурентоспособных на внешнем рынке; обеспечение доступа к передовым технологиям; выполнение передовыми отраслями и предприятиями роли локомотива для других	Слабые стороны (W)	Экспортоориентированная модель Замедление развития перерабатывающих отраслей (в случае чрезмерного роста сырьевого экспорта); зависимость от импортного оборудования и технологий; рост зависимости от изменений мировой конъюнктуры рынка; снижение курса национальной валюты
	Модель импортозамещения Активное развитие национального производства с государственной поддержкой; предотвращение или снижение инфляции за счет укрепления национальной валюты; повышение занятости населения, развитие отечественного производства		Модель импортозамещения Нарушение устоявшихся и наработанных производственно-коммерческих и логистических процессов; необходимость выстраивания новых производственных связей и коммерческих отношений
	Инновационная модель Рост научно-технологического потенциала; увеличение конкурентоспособности национальной экономики; обеспеченность отечественной экономики квалифицированными кадрами		Инновационная модель Рост ассигнований на НИОКР; длительность сроков переподготовки и повышения квалификации кадров
	МОДЕЛЬ		МОДЕЛЬ

Возможности (О)	Экспортоориентированная модель Увеличение доли мирового рынка; перенесение опыта и результатов развития экспортоориентированных отраслей на другие отрасли	Угрозы (Т)	Экспортоориентированная модель Риски перекосов в национальной экономике за счет нерационального перераспределения ресурсов между отраслями; неразвитость отраслей, обеспечивающих рост экспорта; риски негативного влияния крупных стран-импортеров на динамику развития отраслей
	Модель импортозамещения Снижение импортозависимости национальной экономики; возрождение отраслей, находящихся в упадке из-за сильной конкуренции с иностранными производителями		Модель импортозамещения Рост капиталоемкости процессов в национальной экономике; снижение конкурентоспособности вследствие ограничения конкуренции с иностранными производителями; риски технологического отставания
	Инновационная модель Формирование собственного высокотехнологичного сектора экономики; повышение качества образования и квалификации кадров		Инновационная модель Рост капиталоемкости экономики; конкуренция с высокоразвитыми странами, обладающими инновационными экономиками

Основными факторами, определяющими такой результат, являются:

- сильная конкуренция между странами-производителями масличной продукции, особенно с Украиной, обладающей высоким природным и научным потенциалом выращивания подсолнечника;
- ограниченность в финансовых ресурсах в условиях санкционного давления со стороны большого количества стран;
- наличие неравных условий в развитии рынка масличной продукции, обусловленных высокой его насыщенностью;
- сложившаяся система отношений между основными производителями и потребителями продукции МПК.

В данных условиях принципиальной и рациональной комбинацией должно стать сочетание подходов, используемых в различных моделях экономической политики государства в части реализации стратегии развития масличного подкомплекса АПК. Однако бессистемная реализация отдельных инструментов той или иной модели может не только не дать положительного эффекта, но и обусловить появление отрицательного (неблагоприятного) результата.

В связи с этим необходимо:

- производить тщательный анализ текущего состояния масличного подкомплекса АПК в конкретном регионе для адекватной оценки возможностей и перспектив развития отрасли.
- осуществлять постановку целей и определение задач развития подкомплекса, адекватных текущему состоянию и возможностям, выявленным в ходе анализа.
- использовать инструменты каждой из рассмотренных моделей, обеспечивающих минимизацию затрачиваемых ресурсов при максимизации получаемого (ожидаемого) результата.

Данный перечень мероприятий не является окончательным, однако важен сам подход, обеспечивающий реализацию принципа оптимизации сроков, усилий, ресурсов и ожидаемых результатов, который позволит вывести процесс развития масличного подкомплекса АПК на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. Бурко, Р. А. Роль импортозамещения в экономике России / Р. А. Бурко // Молодой ученый, 2013. № 11. С. 301-303.
2. Объемы производства масличных культур в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2117> (дата обращения: 26 февраля 2017).
3. Полозюк, А. Г. Модели промышленной политики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/15_polozbek.doc.htm
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. –1266 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2016 : стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 725 с.

6. Россия в цифрах. 2016 : крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 543 с.

7. Сигал, Е. Импортзамещение: какие возможны сценарии [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://i.rbc.ru/publication/analytic/importozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii.

УДК 005.511

Дата публикации: 22.05.2017

Бикеева М.В., Кислякова А.С. Роль системы электронного
документооборота для современного предприятия

The role of electronic document management system for the modern enterprise

Бикеева Марина Викторовна, Кислякова Анастасия Сергеевна

1. Доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва, г.
Саранск

2. Студентка 407 группы направления подготовки «Бизнес информатика»
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва, г.
Саранск

Bikeeva Marina Victorovna, Kislyakova Anastasia Sergeevna

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

National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk

2. Student 407 group specialty «Business Informatics»
National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk

Аннотация: Информационные потоки являются важным ресурсом любой организации. Внедрение системы электронного документооборота (СЭД) решают проблемы традиционного документооборота, а также предоставляют дополнительные преимущества в работе организации. В статье рассмотрены этапы внедрения СЭД, а также эффекты от её внедрения

Abstract: Information flows are an important resource of any organization. The introduction of electronic document management system (EDMS) solves the problem of traditional workflow and also provides additional benefits in the organization. The article considers the stages of implementation of the EDMS, as well as the effects of its implementation.

Ключевые слова: документооборот, бумажные носители, система электронного документооборота (СЭД), бизнес-процесс, структурное подразделение, входящие документы, электронный документ

Keywords: document management paper-based, electronic document management system (EDMS), business process, structural unit, incoming documents, electronic document

В современном развивающемся мире количество используемых документов стремительно растет. Эффективное функционирование каждой организации, независимо от ее профиля, находится в прямой зависимости от уровня оперативной обработки документации и информации, скорости взаимодействия между структурными подразделениями организации и контрагентами. Поэтому автоматизация документооборота является одной из первостепенных задач современных организаций.

До 80-90 гг. XX века документация организаций была представлена в основном на бумажных носителях. И, конечно же, на обработку информации уходило значительное количество времени. В современных условиях сокращение времени работы с информацией возможно в связи со стремительным развитием технологий. Продуктами такого развития являются различные по назначению системы, в частности, система электронного документооборота (СЭД). По мнению экспертов, полный переход на безбумажную обработку невозможен, но всё же электронный документооборот будет преобладать [5].

Электронным документом называют набор информации (текст, изображение, звукозапись), который сохранен на компьютере (в формате Word, Excel и т.д.). Каждый такой набор информации имеет карточку со своими атрибутами, по которым можно быстро найти документ. Существует понятие потока работ (Workflow) – это определенная последовательность действий сотрудников в рамках определенного бизнес-процесса. Например, последовательностью действий будет являться прием документа, регистрация документа, рассмотрение документа, исполнение документа, бизнес-процессом – работа с обращениями граждан. Способ организации работы с документами, где основной объем используется в электронном виде и хранится централизованно называют электронным документооборотом [4].

Система электронного документооборота (СЭД) представляет собой компьютерную программу (программное обеспечение, систему), которая позволяет организовать работу с электронными документами (создание, изменение, поиск), а также взаимодействие между сотрудниками (передачу документов, выдачу заданий, отправку уведомлений и т.п.). В ряде случаев СЭД называют системой управления электронными документами (EDMS – Electronic Document Management Systems) [3].

Для традиционного документооборота характерны следующие проблемы:

- возможность потери документов;
- накопление определенного объема документов с неизвестным назначением и источником;
- возможность попадания документации в чужие руки;
- потери рабочего времени в связи с поиском необходимого документа;
- рост затрат в связи с созданием копий документов;
- потери рабочего времени в связи с подготовкой и согласованием документации.

Внедрение СЭД решает все вышеупомянутые проблемы, и при этом появляются дополнительные преимущества в работе, среди которых:

- более организованная и слаженная работа структурных подразделений организации;
- упрощение процедуры работы с документами и повышение её эффективности;
- повышение производительности труда за счет сокращения времени работы с документами (создание, обработка, поиск);
- повышение оперативности доступа к необходимой информации;
- возможность разграничения доступа структурных подразделений и сотрудников к информации.

Однако с переходом на электронные версии документации встает вопрос об обеспечении безопасности и надежности подтверждения подлинности данных документов. Это касается электронной подписи (ЭП) и других подобного рода способов. Электронная подпись является полноценной заменой рукописной подписи, которая обладает полной юридической силой согласно законодательству РФ. Это незаменимый инструмент, который позволяет наладить удобный и эффективный документооборот как внутри компании, так и с внешними контрагентами [2].

Рассмотрим пример бизнес-процесса в нотации [BPMN](#) [3]. Здесь рассматривается работа с входящими документами (регистрация, визирование, исполнение), которые поступают на предприятие по почте, факсу, электронной почте. Сразу после поступления документ заносится в систему (Рисунок 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/>

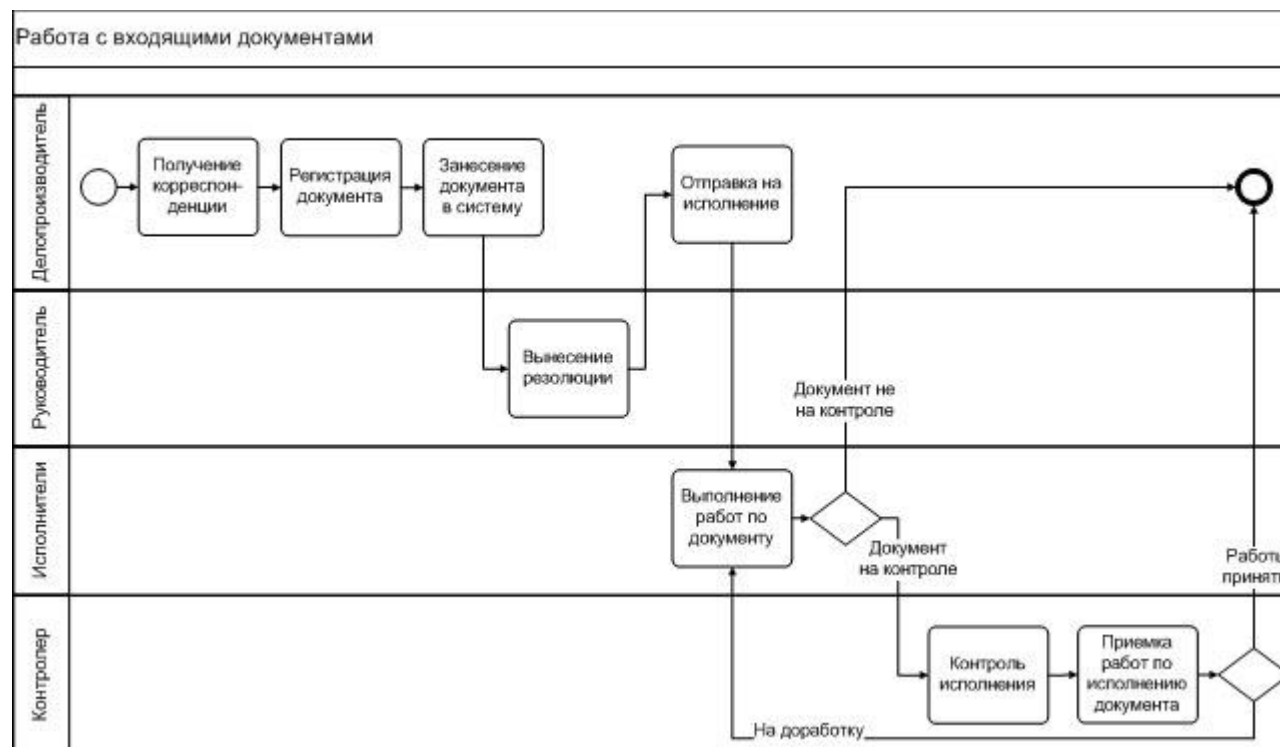


Рисунок 1. Работа с входящими документами

Процесс организации электронного документооборота в организации включает следующие этапы (Рисунок 2). При этом некоторые этапы могут идти параллельно. Особое внимание необходимо обратить на этап, связанный с обучением персонала. Не следует экономить на этом средства, так как в случае недостаточной подготовленности персонала даже самая совершенная система СЭД, идеально подходящая для организации, будет малоэффективна. В зависимости от протяженности перечисленных выше факторов организация электронного документооборота может занять от одной-двух недель до полугода [6].

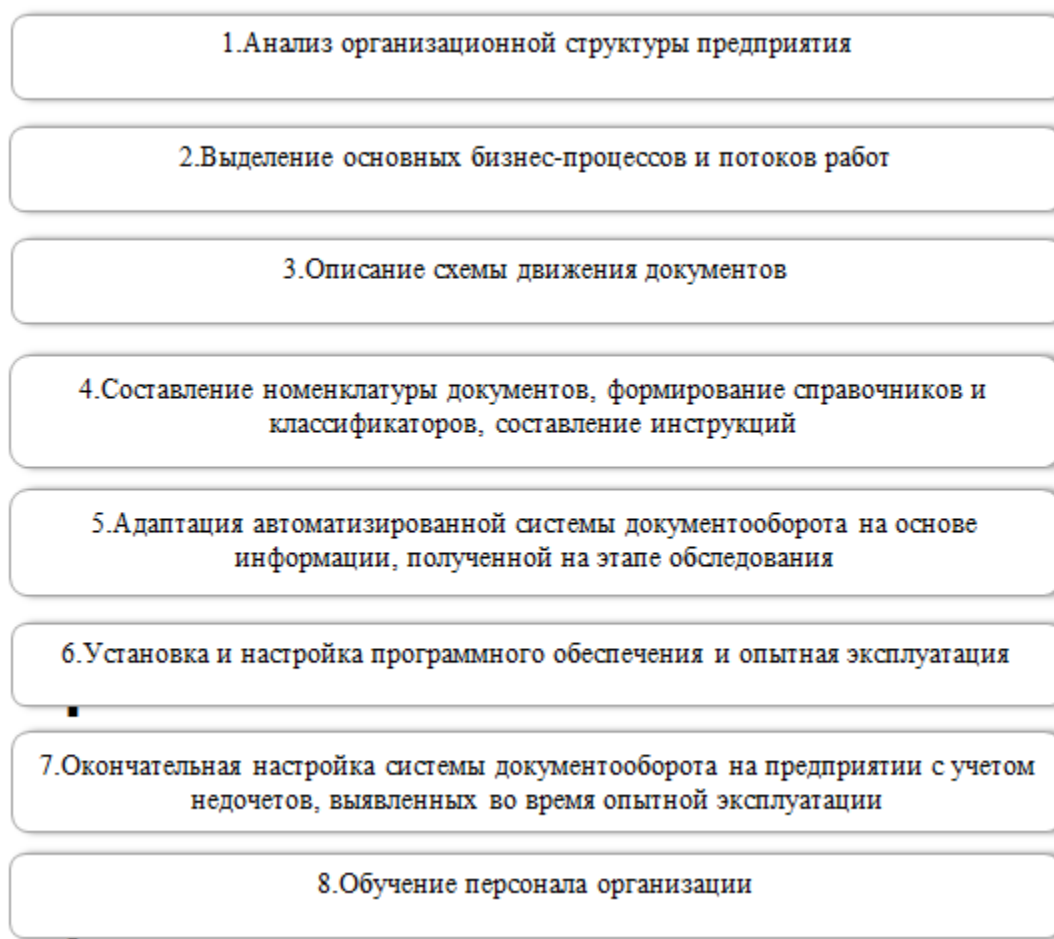


Рисунок 2. Этапы организации электронного документооборота

Таким образом, автоматизированные системы документооборота необходимы в любой организации, независимо от масштаба и типа собственности. Эффект от внедрения СЭД делится на две части:

- прямой эффект от внедрения системы, связанный с экономией средств на материалы, рабочее время и т.п.;
- косвенный эффект, связанный с теми преимуществами для функционирования организации, которые дает СЭД (прозрачность управления, контроль за исполнением, возможность накопления знаний и др.)

По причине того, что эффект от СЭД измеряется не прямой экономией ресурсов, а заметным повышением качества труда сотрудников, следовательно, и качеством работы всей организации, СЭД находят все более широкое применение [1]. Для коммерческих предприятий это – фактор выживания и развития, для ведомств и государственных структур – возможность более эффективно решать государственные задачи, реализовать возможность оперативного взаимодействия с различными субъектами и между ведомствами.

Библиографический список

1. Внедрение систем электронного документооборота: проблемы и решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://iteam.ru/publications/it/section_64/article_2687
2. Единый портал Электронной подписи (АО «Аналитический центр»). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iesp.ru/>
3. ECM-Journal. Журнал о системах электронного документооборота [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecm-journal.ru/mustknow>
4. Зинина Л.И., Глухова Т.В. Введение в информационный менеджмент: Учеб. пособие / Л.И. Зинина, Т.В. Глухова. – Саранск: Мордовский государственный университет, 2009. – 126 с.
5. Зинина Л. И., Русанова М. О. Формирование информационной системы управления бизнес-процессами компании [Электронный ресурс] // Огарев-online. – 2017. – №2. – Режим доступа: <http://journal.mrsu.ru/arts/formirovanie-informacionnoj-sistemy-upravleniya-biznes-processami-kompanii>
6. Информационный портал DIRECTUM. Статьи и аналитика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.directum.ru/425833.aspx>

УДК 338.583

Дата публикации: 05.05.2017

Буренина Н.Б. Управление деятельностью предприятия по конечным результатам

Managing the activities of the enterprise on the final results

Буренина Н.Б.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Burenina N.B.

Candidate of economic sciences, associate professor, Associate Professor, Department of Management of
Sustainable Development
Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Crimean Federal University named
after V.I. Vernadsky

Аннотация: Рассмотрены актуальные вопросы, касающиеся необходимости дальнейшего углубления, пересмотра и совершенствования механизмов планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, также поднимаются актуальные проблемы планирования затрат и результатов на современном этапе. Сформулированные и обоснованные научные положения по оптимальному планированию деятельности предприятий, которые могут стать основой для разработки дальнейших планов предприятия, определяют научную новизну и практическую значимость работы.

Abstract: Topical issues related to the need to further deepen, revise and improve the mechanisms for planning the financial and economic activities of the enterprise are also considered, and topical problems of planning costs and results are raised at the present stage. Formulated and substantiated scientific provisions on the optimal planning of the activities of enterprises, which can form the basis for the development of further plans of the enterprise, determine the scientific novelty and practical significance of the work.

Ключевые слова: предприятие, концепция управления по конечным результатам, затраты, результаты деятельности предприятия

Keywords: enterprise, the concept of management of the final results, costs, performance of the enterprise

В современных условиях рыночной экономики руководство предприятиями постоянно сталкивается с проблемами эффективного управления, для обеспечения которого необходимо использовать концепцию управления по конечным результатам. Однако, даже несмотря на управление деятельностью предприятия по конечным результатам, у менеджеров в процессе своей производственно-хозяйственной деятельности могут возникнуть финансовые проблемы.

Изучением затрат и результатов деятельности предприятий занимались многие ученые-экономисты[1-9], однако вопросы управления предприятием по конечным результатам в условиях рынка исследованы недостаточно.

Автором статьи разработана структурно-логическая схема процесса (цикла) производственно-хозяйственной деятельности предприятия по затратам-результатам, представленная на рис.1.[10], из которой видно, что затраты и результаты в определенной степени связаны со временем. Процесс осуществления затрат на приобретение средств и предметов производства происходит намного раньше процесса образования прибыли, получаемой в результате реализации произведенной продукции или сдачи объекта заказчику “под ключ” (для строительных предприятий). В этом случае необходимо иметь, хотя бы частично, необходимые средства, чтобы покрыть текущие расходы. Особенно это важно для строительных предприятий, которые не всегда вовремя получают финансирование со стороны заказчика, следовательно, вынуждены самостоятельно осуществлять текущие затраты. В этом случае предприятию необходимо сопоставлять свои финансовые резервы с производственными затратами. В противном случае руководство предприятия неизбежно столкнется с финансовыми проблемами.

С трудностями дефицита финансовых средств могут столкнуться как малые, так и крупные предприятия. Практика показывает, что именно малые предприятия чаще всего терпят убытки и разоряются из-за отсутствия необходимого количества денежных средств, другими словами из-за ошибки в расчетах собственных финансовых возможностей и производственных затрат (результатов и затрат). На крупных предприятиях (фирмах) также существует подобная опасность проблем, которая может возникнуть вследствие сложного и негибкого централизованного управления. Для повышения эффективности управления необходимо применение, особенно на крупных предприятиях, концепции контроллинга, которая предусматривает мониторинг затрат и результатов на всех производственных

подразделениях в постоянном режиме, сравнение плановых показателей с фактическими, анализ слабых сторон, поиск резервов, анализ конкурентов и разработка мероприятий, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия.

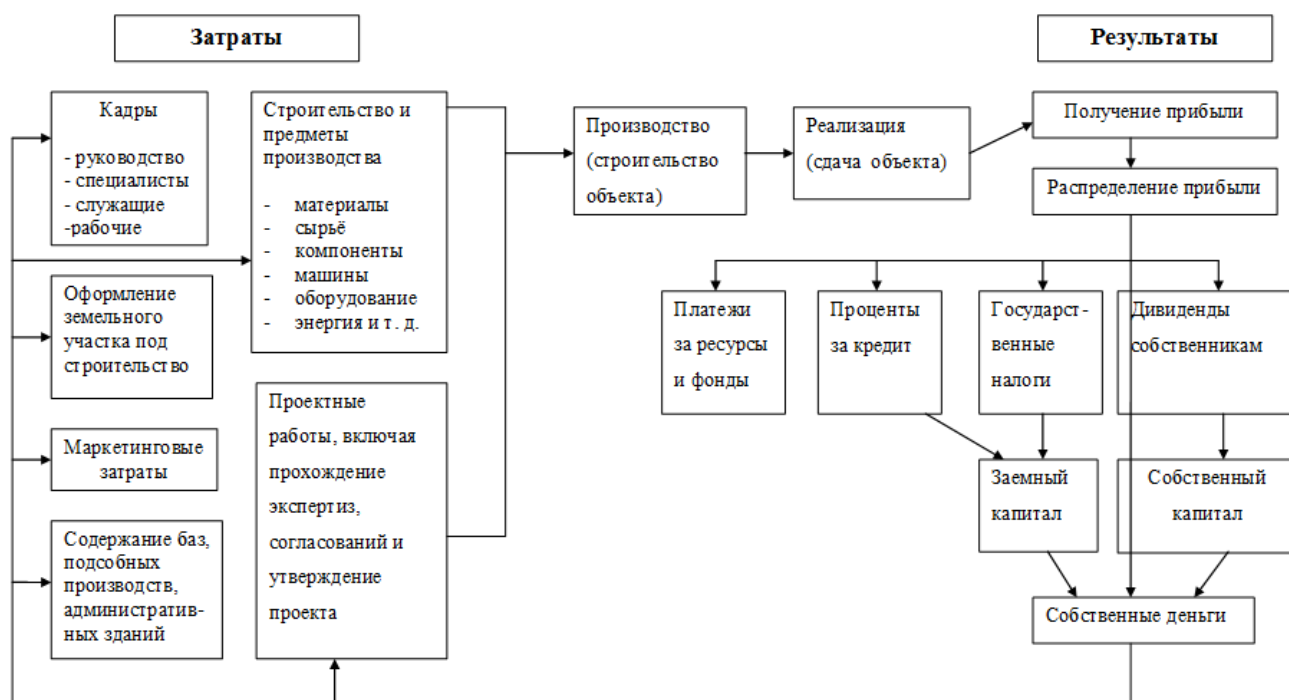


Рисунок 1. Процесс (цикл) производственно-хозяйственной деятельности предприятия по затратам-результатам

Среди основных причин, по которым современные предприятия (фирмы) испытывают недостаток в финансовых средствах, можно выделить следующие: ошибки в расчетах затрат и результатов при планировании, низкое качество товара; ошибки в бухгалтерском учете; избыточная закупка материалов; перерасход норм товарных запасов; неполная загрузка основных производственных фондов; сокращение или отсутствие рыночного спроса на устаревший товар.

Последняя из названных причин требует от руководства фирмы принятия радикальных мер по переориентации деятельности фирмы на выпуск новой высококачественной продукции, пользующейся спросом.

Финансовый результат деятельности производственного предприятия (прибыль или убыток) выводится из разницы между доходами и расходами, то есть между результатами и затратами в отдельные

отчётные периоды. Чтобы предприятие могло удовлетворить требования финансистов, то есть оплатить проценты, часть кредита и дивиденды (см. рис. 1.), прибыль должна хотя бы покрывать эти выплаты. Проблема рентабельности предприятия состоит, таким образом, в такой организации производственной деятельности, чтобы разница между доходами и расходами (результатами и затратами) отвечала требованиям финансового рынка. Только при таком условии предприятия смогут продолжить свою деятельность [11]. В этом случае можно было бы говорить уже об оптимальном соотношении затрат и результатов применительно к рыночной экономике. Однако, для нормального развития и роста предприятия прибыль, полученная от реализации продукции или от сдачи готового объекта заказчику должна быть больше этой разницы, чтобы расходы, например, на анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия, на научно-исследовательские разработки, и на социальное развитие предприятие могло хотя бы частично покрыть самостоятельно.

Таким образом, правильный учет затрат и оценка результатов необходимы предприятию (фирме) не только для проведения анализа его деятельности с целью принятия мер по повышению эффективности работы, но, что более важно в современных условиях — для его устойчивого динамичного развития, для возможности выживания и роста в условиях жесткой конкуренции и с учетом неустойчивого спроса.

Критерием оптимального соотношения затрат и результатов является степень соответствия внутренних показателей (на уровне предприятия) деятельности предприятия внешним. То есть необходимо согласование эффективной работы предприятия с внешней средой, насколько оно отвечает требованиям конкурентоспособности, платежеспособности и т.д. или другими словами степень соответствия предложения спросу является критерием оптимального соотношения затрат и результатов[9].

Разработка методики измерения затрат и результатов при планировании имеет большое теоретическое и практическое значение для выбора и обоснования путей оптимального планирования деятельности промышленных и строительных предприятий. Сформулированные и обоснованные научные положения по оптимальному планированию деятельности предприятий могут стать основой для разработки планов их хозяйственной деятельности.

Вывод. Таким образом, существует объективная необходимость дальнейшего углубления, пересмотра и совершенствования механизмов (вопросов, принципов) планирования, обоснования оптимального соотношения затрат и результатов деятельности предприятий. Внедрение постоянных

улучшений на предприятии, в первую очередь, в области измерения затрат и результатов, даст возможность предприятиям выпускать качественную отечественную продукцию с выходом на экспорт, повысит конкурентоспособность предприятий, обеспечит выживаемость и успех в условиях неопределенности и риска.

Библиографический список

1. Клейман А.В., Чернявская Н.В. Проблемы управления затратами промышленных предприятий // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №3 (288) - С.50-63.
2. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 362с.
3. Сысо Т.Н. Оптимизация управления затратами предприятия // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2011. №4 - С.135-143.
4. Семко Т.В. Комплексная оценка экономической устойчивости строительного предприятия в условиях становления рыночных отношений: Дис... канд. экон. наук: 08.07.03. – Х., 1998. – 218с.
5. Бородушко И.В., Васильева Э.К. Стратегическое планирование и контроллинг. – СПб.: Питер, 2006. – 192с.
6. Карпушенко М.Ю. Совершенствование механизма оценки финансового положения строительных предприятий: Дис... канд. экон. наук: 08.07.03. – Х., 2000. – 215с.
7. Методика анализа показателей эффективности производства. / Под ред. Э.А. Маркарьяна. - Ростов-на-Дону: МарТ, 2001. - 208с.
8. Буренина Н.Б. Оптимизация соотношения конечных результатов и издержек при планировании (на примере строительных предприятий Крыма): Дис... канд. экон. наук: 08.07.03. – С., 2006. – 209с.
9. Буренина Н.Б. Клейменов А.М. Планирование деятельности строительных предприятий на основе соотношения «затраты-результаты» / Монография. – Симферополь: КПР «Издательство «Крымучпедгиз», 2014. – 148с.
10. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 352с.

УДК 33

Дата публикации: 26.05.2017

Галчин Д.Г. Анализ товарооборота по видам товаров по динамике в Приволжском Федеральном округе

The analysis of goods turnover by kinds of the goods on dynamics in Privolzhsky Federal district

Галчин Дмитрий Геннадьевич
ГОУ ОГУ

Galchin Dmitry Gennadievich
GOU OGU

Аннотация: В исследовании было проанализировано продажи бытовых товаров в Приволжском федеральном округе. Также были получены прогнозные данные.

Abstract: The study analyzed the sale of household goods in the Volga Federal District. The forecasted data were also obtained.

Ключевые слова: общие продажи, динамика, базовый период, отчетный период.

Keywords: Total sales, dynamics, the base period, the reporting period.

Анализ проводился по группам товаров в Приволжском федеральном округе по данным 2015 и 2016 годов.

Таблица 1

Анализ общих продаж

Наименование	Базисный период		Отчетный период		Динамика
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	
2015 г.	79717	55,4	88085	58,8	8368
2016 г.	64243	44,6	61701	41,2	-2542
Итого:	143960	100	149786	100	5826

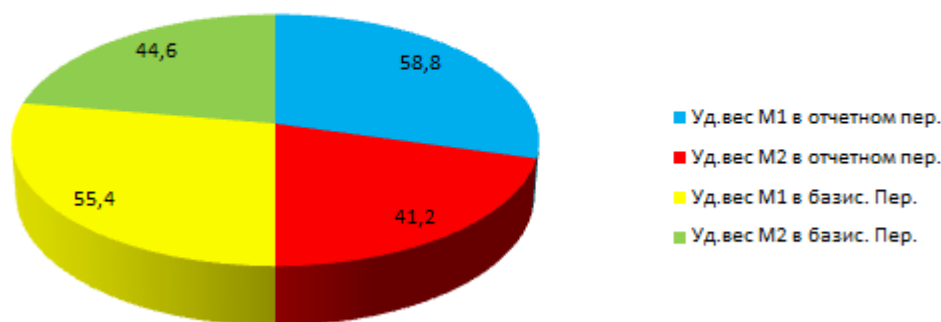


Рисунок 1

Из проведенного выше анализа видно, что вес каждого магазина в общем числе продаж практически одинаковый, наибольшие продажи наблюдаются в отчетном периоде. Также из динамики видно сократились свои продажи на 2542 т.р. Необходимые меры: Поиск новых заказчиков для товаров, находящихся в группе В с целью увеличения объемов продаж; Продажа товаров, не под заказ, а с целью формирования определенного резерва на складе, чтобы удовлетворять потребности покупателей в этих товарах в максимально короткие сроки. Продажа товаров находящихся в группе риска, исключительно под заказ, чтобы избежать неоправданного накопления остатков продукции на складах. Реализация товаров, залежавшихся на складе, по сниженным ценам, с целью освобождения складских помещений и увеличения общего объема продаж.

Таблица 2

Анализ продаж

	Базисный период		Отчетный период		Динамика
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	
Продукты	12920	16	14917	16,9	1997
Верхняя одежда	20340	26	22420	25,5	2080
Хоз. товары	18540	23	22351	25,4	3811
Быт. Электроника	27917	35	28397	32,2	480
Итого:	79717	100	88085	100	8368

Анализ продаж показал в целом рост продаж на 8368 т.р. Особый рост наблюдается у хозяйственных товаров (на 3811 т. р.), наименьший рост составили товары под наименованием бытовая электроника (480 т. р.), но не смотря на это ее доля в отчетном периоде была наибольшей. В базисном периоде наибольшую долю продаж составила верхняя одежда, ее удельный вес составил 26 %. Следовательно можно сказать , что сработал достаточно положительно, его прирост в сумме продаж составил в целом 8368 т. р.

Необходимо: изучить спрос, т.к. изучение спроса населения — одно из условий, которые оказывают содействие нормализации товарных запасов; нормализовать ассортимент товаров, т.к. время обращения товаров сложного ассортимента, как правило, намного превышает время обращения товаров простого ассортимента; организовать правильную и логичную частоту завоза товаров, поскольку, чем чаще завозятся товары в магазин, тем с меньшими товарными запасами можно выполнить план товарооборота. В свою очередь частота завоза зависит от местонахождения магазина, условий транспортирования, размещения производственных предприятий. Чем ближе размещенные промышленные предприятия или оптовые базы к районам потребления, тем чаще вырабатывается завоз товаров, тем менее времени расходуется на их доставку. Высокая частота завоза характерна для товаров, которые быстро портятся.

Таблица 3

Анализ продаж по ассортименту

Наименование	Базисный период		Отчетный период		Динамика
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	
Хлебобул. Изд	6677	5	10802	7,2	4125
Конд.изд	7322	5	3637	2,4	-3685
Молоч.прод	6099	4	6667	4,5	568
Куртки зим.	12218	8	10421	7	-1797
Пальто зим	8330	6	12796	8,5	4466
Куртки демис	12960	9	12843	8,6	-117

Электроинст	14322	9	49242	12,8	34920
Слесарн.прин	12548	9	8713	5,8	-3835
Расх. Мат	7088	5	6987	4,7	-101
Телевизор	21744	15	23298	15,6	1554
Микр.печи	15456	11	17604	11,8	2148
Пылесосы	16951	12	13594	9,1	-3357
Стир.порошок	882	1	1121	0,7	239
Мыло хоз	640	0,4	1076	0,7	436
Чистящ.ср	723	0,6	980	0,6	257
Итого:	143960	100	149786	100	5826

Анализ продаж по ассортименту показал, как рост продаж конкретных видов товара, так и снижение их продаж. В целом наблюдается рост на 5826 т. р. Особо снизилась продажа таких товаров как кондитерские изделия на 3685, куртки зимние на 1797, куртки демисезонные на 117., слесарные принадлежности на 3835, расходные материалы на 101 т. р. и пылесосы на 3357 т. р.. По остальным товарам наблюдается рост продаж. Наибольшую долю в отчетном периоде составили телевизоры, их доля составила 15,6%, а наименьшую стиральный порошок и мыло.

Рекомендации по увеличению роста продаж:

- реклама, акции (скидки, подарки и т. д.),
- изменение ассортимента товара,
- тренинги для продавцов,
- стимулирование работников.

Библиографический список

1. Азнаева Р. Я. Основные факторы развития внутреннего потенциала региона: макро-факторы и микро-факторы// материалы XX международной научно-практической конференции Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований». — М.: Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований», 2016. — С. 11–14.
2. Барабанова М. И., Воробьев В. П., Минаков В. Ф. Экономико-математическая модель динамики дохода отрасли связи России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2013. — № 4. — С. 24–29.
3. Григорьева А. Л., Григорьев Я. Ю. Эконометрика для экономистов// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2011. — № 7. — С. 134–135;

УДК 33

Дата публикации: 16.05.2017

Константинова И.В., Костикова В.О. Анализ взаимодействия мотивов, стимулов и потребностей

The analysis of the interaction between motives, incentives and requirements

Константинова Ирина Викторовна, Костикова Вероника Олеговна

1. кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и финансового менеджмента

2. магистрант, инженерно – экономический факультет

Рязанский государственный радиотехнический университет

Konstantinova Irina Viktorovna, Kostikova Veronika Olegovna

1. PhD in Economics, Associate Professor, department of economics and financial, management,

2. undergraduate, engineering – economic faculty,

Ryazan state radio engineering university, Ryazan

Аннотация: В статье описаны основные аспекты теории мотивации. Представлены различные взгляды и подходы к трактовке понятия «мотивация». Изложены источники активности трудовой деятельности. Раскрыта сущность и функции мотивации. Рассмотрена взаимосвязь понятий потребность, мотив, стимул. Подробно рассмотрена причинно-следственная зависимость мотива и стимула. Представлены принципы стимулирования, а также механизм действия мотивации персонала, путем влияния внешних стимулов на внутренний мотив деятельности человека.

Abstract: The article describes the main aspects of the theory of motivation. The different views and approaches to the interpretation of the concept "motivation". Set out the sources of labour activity. The essence and features of motivation. Examined the relationship of the concepts of need, motive, stimulus. Considered in detail the causal dependence of motive and incentive. The principles of stimulation and the mechanism of action of motivation, by the influence of external stimuli on the internal motive of human activity

Ключевые слова: потребность, стимул, мотив, сущность и функции мотивации, механизм мотивации персонала, принципы стимулирования.

Keywords: need, incentive, motive, essence of motivation, features of motivation, mechanism of motivation, principles of stimulation.

Особенностью управления персоналом в условиях конкурентного рынка является возрастающая роль личности работника. От того насколько правильно мотивированы сотрудники, зависит их четкая ориентация на цели организации, желание их достигать и обеспечивать необходимый результат трудовой деятельности. Поэтому, соотношение стимул-мотив-потребность должны быть максимально гибкими и мобильными, для того, чтобы лечь в основу эффективной системы стимулирования. Умение эффективно использовать имеющиеся трудовые ресурсы, поможет компании достичь намеченных целевых ориентиров, а также умело использовать деятельность персонала в интересах как самих сотрудников, так и организации в целом — данные аспекты отражают актуальность и целесообразность рассмотрения данной проблемы.

Стимулы, мотивы и потребности личности лежат в основе мотивации персонала.

Мотивация позволяет обеспечить процесс сопряжения целей компании и целей работника для максимально полного удовлетворения потребностей обеих сторон, посредством побуждения себя и/или других к результативной деятельности для достижения единой цели. Персонал фирмы должен четко выполнять работу в соответствии с делегированными ему полномочиями, соотносясь с принятыми ранее управленческими решениями. [4,с.11]

Рассмотрим вопрос источников активности трудовой деятельности более подробно.

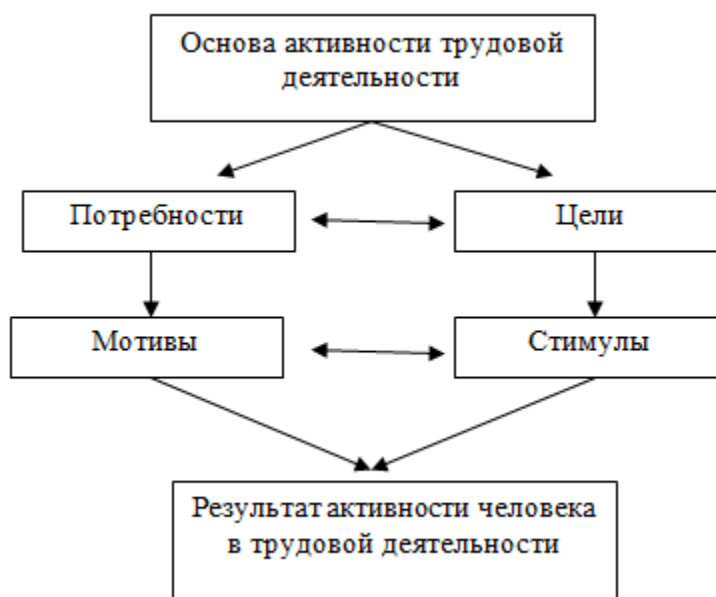


Рисунок 1. «Истоки активности в трудовой деятельности»

Таким образом, *функция мотивации* заключается в том, что она оказывает прямое влияние на трудовой коллектив предприятия в форме побудительных мотивов к эффективному труду, виде показателей премирования и индивидуально поощрительных мер. [3, с.213]

С психологической точки зрения **потребность индивида** — это острое осознание отсутствия чего-либо, вызывающего у человека побуждение к более активным действиям, для полного удовлетворения возникших нужд и желаний. Учеными выделяется три основных уровня удовлетворения потребностей: минимальный, нормальный и уровень роскоши.

При осознании потребностей, у человека возникает желание их удовлетворить, а, следовательно, пробуждается интерес к тому, что позволит максимально удовлетворить возникшую потребность.

В теории существует еще один, не менее значимый, источник активности деятельности человека в трудовой деятельности — мотивационная установка. Понятие «установка» было введено впервые Л.Ланге в экспериментальной психологии для обозначения готовности к действию, обусловленной прошлым опытом, в 1888 г. [5, с. 11]

В ходе исследования в начале 20 в. данный термин был введен для обозначения отношений индивида как члена группы к ценностям этой группы. При этом в практике управления установлено, что если ценности компании и ценности персонала совпадают на 50%, то это повышает и удерживает высокий уровень производительности труда и является показателем эффективности в управлении компанией. В зарубежной науке установку принято называть аттетюдом. [1, с.110]

Мотивационная установка, в российской и зарубежной практике представляет собой латентную готовность индивида к удовлетворению всякого рода возникающих ранее потребностей.

Поэтому, мотив личности — это осознанное индивидуумом побуждение к активной трудовой деятельности.

Также в теории принято различать такие понятия как мотив труда и трудовой мотив.

Мотив труда — это осознанное побуждение к достижению конкретной цели, понимаемое индивидом как его личностная необходимость.

Трудовой мотив — это непосредственное побуждение работника к деятельности (работе), связанное с полным или частичным удовлетворением его потребностей

Раздражение мотивов происходит под влиянием внешней действующей силы – **стимулов**.

Стимулы выполняют роль рычагов воздействия или носителей факторов «раздражения», которые активизируют действие частных мотивов, оказывая внешние побуждение к эффективной и ориентированно-направленной деятельности.

Стимулирование, как процесс выполняет 3 основные функции: экономическую, социальную и нравственную.

Экономическая функция выражается в том, что стимулирование труда содействует повышению эффективности трудовой деятельности, которое выражается в повышении производительности, качества продукции и услуг.

Социальная функция обеспечивается формированием социальной структуры общества через различный уровень доходов и поощрений, который в значительной степени зависит от результата воздействия стимулов на различных людей.

Нравственная функция определяется тем, что стимулы к труду формируют высоконравственный общественный климат, а также активную жизненную позицию в обществе, повышая уровень коллективизма и силы духа трудящихся. [3, с. 143]

Существуют некоторые требования к организации стимулирования труда:

1. Комплексность подразумевает единство моральных и материальных, коллективных и индивидуальных стимулов, значение которых зависит от системы подходов к управлению персоналом.
2. Дифференцированность или разбиение означает индивидуальный подход к стимулированию разных групп, рабочих слоев и личности в целом.
3. Оперативность и гибкость проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от структурных рыночных и общественных изменений. [4, с. 127]

Оперативность и гибкость проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от структурных рыночных, а также общественных изменений.

Стимулирование базируется на следующих принципах.

1. Доступность — характеризуется прозрачностью и реальностью исполнения.
2. Постепенность- стимулирование должно носить плавный характер и медленный переход из одного качественного состояния в другое.
3. Ощутимость- стимуляция должна четко проявляться за достижение каких-либо показателей и быть заметно ощутимой, порождая еще большее желание в достижении цели.
4. Минимизация разрыва между результатом труда и его поощрением
5. Сочетание как позитивных, так и негативных стимулов.
6. Сочетание материальных, нематериальных и моральных стимулов

Успех стимулирующей деятельности в решающей степени зависит от правильности определения мотива трудовой деятельности. Для верной идентификации мотива необходимо опираться на изучение и анализ потребностей работника, а также придерживаться создания четко выстроенной комбинации соотношения мотива и стимула, по целенаправленному включению каждого работника в

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

производственную деятельность коллектива и формированию сильной корпоративной культуры компании.

На практике необходимо проводить комбинацию и сочетание механизмов стимуляции труда, направленного на побуждение внутреннего мотива. Влияние и взаимосвязь стимулов и мотивов, были подробно рассмотрены авторами Е.О Куроедовым и И.Б Стояновской в работе «Мотивация трудовой деятельности». Взяв за основу разработки авторов, рассмотрим, каким образом эффективное использование стимулов приводят в действие мотивационные установки личности.



Рисунок 2. «Взаимосвязь мотива и стимула в управлении персоналом»

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

Таким образом, сложность мотивационной работы заключается в том, что один и тот же стимул может иметь совершенно различный мотивационный эффект для различных категорий работников в зависимости от их возраста, жизненных целей, должностного положения и т.п. Поэтому данный процесс требует высокой точности установления причинно-следственной связи в увязке стимула и мотива, в противном случае мотивация будет воздействовать на трудовой персонал искаженно, формируя негативное трудовое поле для деятельности.

Стоит отметить, что в настоящее время нет единого подхода к управлению механизма мотивации. Мотивационный механизм представляет собой совокупность мотивов, формирующихся под влиянием мотивообразующих факторов. В основе содержания мотивационного механизма лежит представление о сущности мотивации и закономерностях поведения людей в организации, под воздействием движущей стимулирующей силы.

Изучив суть и принципы процесса мотивации, ссылаясь при этом на разработки авторов Е.О Куроедова и И.Б Стояновской, рассмотрим более подробно действие механизма мотивации персонала с точки зрения прямого воздействия внешних сил, направленных на достижение конкретных целевых установок компании (рис. 3).



Рисунок 3. «Механизм мотивации персонала»

Мотивационный механизм должен основываться на особенностях персонала, работающего в организации, включающих в себя потребности, интересы, установки и ценностные ориентиры работников. Механизм мотивации должен полностью соответствовать существующей структуре управления персоналом, внутренним и внешним факторам, оказывающих ключевое воздействие на деятельность компании. Важным этапом является правильное установление причинно-следственной связи мотивов стимулов и потребностей. Из этого следует, что правильно выстроенная система мотивации, основанная на ценностных ориентирах рабочих в тесной привязке к целям организации, поможет обеспечить компании полное и эффективное использование трудового потенциала и скорейшее достижение заложенных целевых показателей.

Таким образом, система мотивации персонала представляет из себя комплексную систему применяемых инструментов и способов воздействия на трудовой персонал для обеспечения достижения долгосрочных и краткосрочных целей, лежащие в основе жизнедеятельности компании. Необходимым условием эффективной работы механизма мотивации является правильное установление причинно-следственной связи мотивов стимулов и потребностей работника. Это поможет компании не только эффективно активизировать и направлять деятельность трудового персонала, но и успешно достигать намеченные горизонты деятельности, повышая лояльность и приверженность персонала к организации.

Библиографический список

1. Герчиков В.И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала. Учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 110 с.
2. Ильин. Е. /Мотивация и мотивы - СПб., 2003. - 143-203.
3. Кувшинов А. И. Теоретические основы мотивации труда работников А. И. Кувшинов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2012. № 6 (38). С. 213–216
4. Куроедова Е.О., Стояновская И.Б. Мотивация трудовой деятельности: Интернет-курс / Московская финансово-промышленная академия. - М., 2011. – с.125-133
5. Музыченко В.В. “Управление персоналом”. – М: Издательский центр «Академия», 2003. с. 364-366
6. Савченко Е. Мотивация труда / Е. Савченко // АПК: Эко-номика, управление. 2008. № 1. С. 11.
7. Шапиро С.А. “Мотивация и стимулирование персонала”. – М.: ГроссМедиа, 2005. с. 14.

УДК 332.87

Дата публикации: 23.05.2017

Ларин С.Н., Малков У.Х. Обоснование необходимости комплексной
модернизации и инновационного развития сферы жилищно-
коммунального хозяйства

Justification of the need complex modernization and innovative development sphere housing and communal
services

Ларин С.Н., Малков У.Х.

1. Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва
2. Кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва

Larin S.N., Malkov U.H.

1. PhD in Engineering, Leading Researcher
FGBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow
2. PhD in Physics and Mathematics, Leading Researcher
FGBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow

Аннотация: В статье показана важность сферы жилищно-коммунального хозяйства в обеспечении надлежащего уровня жизни населения нашей страны. Определенно, что в масштабах российской экономики сфера жилищно-коммунального хозяйства является одной из ключевых ее отраслей. В условиях продолжающегося действия санкционных ограничений эта сфера может стать одной из точек ее устойчивого роста. Однако для этого необходимо разрешить некоторые проблемы функционирования экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства и разработать целевые ориентиры ее комплексной модернизации и инновационного развития. В данной статье обоснована необходимость проведения комплексной модернизации и инновационного развития этой сферы, а также ряд целевых ориентиров, способствующих повышению указанных процессов.

Abstract: The article shows the importance of the sphere of housing and communal services in ensuring an adequate standard of living for the population of our country. Certainly, on the scale of the Russian economy,

the sphere of housing and communal services is one of its key branches. Given the continuing impact of sanctions restrictions, this sphere can become one of the points of its steady growth. However, for this, it is necessary to resolve some problems of the functioning of economic entities in the sphere of housing and communal services and to develop targets for its comprehensive modernization and innovative development. This article substantiates the need for comprehensive modernization and innovative development of this sphere, as well as a number of targets that contribute to the increase of these processes.

Ключевые слова: сфера жилищно-коммунального хозяйства, комплексная модернизация, инновационное развитие, целевые ориентиры.

Keywords: sphere of housing and communal services, complex modernization, innovative development, target points.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект №17-06-00015а «Формирование методологических основ комплексной модернизации и инновационного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства: концептуальные обоснования, механизмы, модели, технологии, инструментарий».

Введение

Эффективное функционирование экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) сегодня обеспечивает необходимые условия для проживания практически всего населения нашей страны. В условиях, когда экономика нашей страны подвергается воздействию нелегитимных санкционных ограничений, сфера ЖКХ может стать одной из так называемых точек ее устойчивого роста. Это утверждение можно подкрепить целым рядом факторов, а именно: у большей части населения нашей страны, являющегося собственниками жилья, существует устойчивый спрос на получение от экономических субъектов сферы ЖКХ комплекса качественных жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ); хозяйственная деятельность большинства экономических субъектов сферы ЖКХ практически не подвержена воздействию санкционных ограничений, что делает эту сферу привлекательной для частных инвестиций; годовой оборот в сфере ЖКХ превышает 4,1 трлн. руб., что составляет более 5,7% валового внутреннего продукта (ВВП) России [2]. Учитывая эти и ряд других факторов, на государственном, региональном и муниципальном уровнях управления систематически разрабатываются программы коренного реформирования, развития и комплексной модернизации сферы ЖКХ. В основе их реализации лежит проведение рыночных преобразований и внедрение инновационных технологий и методов управления. При этом важным фактором реформирования сферы ЖКХ сегодня

является создание условий для привлечения частного бизнеса и формирование института эффективных собственников жилья [4].

Основная часть

1. Современные особенности функционирования сферы ЖКХ

По целому ряду статистических показателей сфера ЖКХ входит в первую пятерку ключевых отраслей российской экономики. В этой сфере осуществляют хозяйственную деятельность свыше 52 тысяч экономических субъектов разных форм собственности. Они обеспечивают занятость более 3,5 млн. чел. трудоспособного населения нашей страны. В сфере ЖКХ эксплуатируется почти 30% основных фондов российской экономики. Объем жилищного фонда в России имеет устойчивую тенденцию к росту и составляет 3,58 млрд. м². При этом на жилищный фонд в многоквартирных жилых домах (МКЖД) приходится 3,13 млрд. м² или 87,1% его общего объема [2].

Специфические особенности функционирования экономических субъектов сферы ЖКХ проявляется в их деятельности, связанной с эксплуатацией и управлением использованием существующего жилищного фонда, а также организацией рынка ЖКУ. Сфера ЖКХ как самостоятельная отрасль производства представляет высокую значимость для успешного развития практически всех отраслей экономики страны. В условиях, когда сроки негативного влияния санкционных ограничений остаются фактически неопределенными, а наша страна не может самостоятельно их отменить, важный импульс для роста российской экономики может придать обеспечение опережающего развития отраслей, обладающих достаточным потенциалом, чтобы стать драйверами устойчивого роста отечественной экономики [3]. Это может нивелировать негативное воздействие санкционных ограничений на рост отечественной экономики. Более того, обеспечение экономического роста в отраслях-драйверах создаст дополнительный задел для дальнейшего развития всех отраслей российской экономики.

В настоящее время сфера ЖКХ представляет собой огромный рынок услуг с гарантированно устойчивым внутренним спросом по эксплуатации и управлению существующим жилищным фондом. Ежегодный оборот этого рынка сопоставим с ВВП отдельных стран Европы или превышает этот показатель, иногда в несколько раз. Это обстоятельство предопределяет рентабельность большинства инвестиционных проектов в сфере ЖКХ даже при существующем уровне тарифов на оплату ЖКУ независимо от того, кто будет выступать их инициаторами – государственные структуры или частный бизнес.

Отличительными особенностями функционирования сферы ЖКХ в современных условиях являются два обстоятельства: во-первых, эта сфера практически не зависит от конъюнктуры колебаний экономики, поскольку всегда обеспечена гарантированным спросом, а во-вторых, на протяжении всего периода ее реформирования и модернизации экономические субъекты этой сферы будут в той или иной форме получать от государства финансовую поддержку, хотя и в меньших масштабах, чем несколько лет назад. Модернизация сферы ЖКХ влечет за собой создание обновленных основных фондов ее коммунальной инфраструктуры, стоимостные объемы которых могут легко компенсировать частным инвесторам невысокую маржинальную доходность от вложения средств. Вместе с тем, развитие сферы ЖКХ после модернизации ее коммунальной инфраструктуры в долгосрочной перспективе так же легко прогнозируется, что делает эту сферу уже сегодня достаточно привлекательной для частного бизнеса и внедрения инновационных технологий управления, материалов и оборудования, включая обеспечение всего населения страны приборами учета расхода всех видов потребляемых ресурсов [4].

Указанные выше обстоятельства позволяют сделать вывод о том, что на данный момент сфера ЖКХ выгодно отличается от большинства отраслей российской экономики практической невосприимчивостью к негативному влиянию санкционных ограничений и достаточно высоким уровнем привлекательности для реализации разного рода инвестиционных проектов структурами частного бизнеса. Сочетание данных факторов дает все основания для того, чтобы считать сферу ЖКХ одним из перспективных драйверов развития российской экономики как на ближайшую, так и на отдаленную перспективу.

2. Нормативно-законодательное обеспечение комплексной модернизации и инновационного развития сферы ЖКХ

Практическая реализация указанных выше факторов в сфере ЖКХ только силами ее экономических субъектов сегодня не представляется возможным, поскольку разнонаправленный характер их деятельности должен регулироваться на всех уровнях управления, начиная с государственного [6]. В этой связи распоряжением Правительства РФ № 80-р была утверждена «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года» [8]. Данным документом определен ряд целевых приоритетов, среднесрочных целей и задач государства в сфере ЖКХ, а также комплекс ключевых проблем, требующих первоочередного решения.

В качестве целевых приоритетов в Стратегии определены следующие:

— формирование института ответственных собственников жилищного фонда, прежде всего, в МКЖД [5];

— стимулирование привлечения частных инвестиций, создание благоприятных условий для развития конкурентной среды и предпринимательства в сфере ЖКХ;

— совершенствование существующих и развитие новых эффективных форм взаимодействия между экономическими субъектами сферы ЖКХ;

— повышение уровня энергоэффективности использования всех видов ресурсов при расширении ассортимента предоставляемых населению ЖКУ [7].

Указанные приоритеты свидетельствуют о том, что государство постепенно перекладывает большую часть ответственности за эффективное функционирование сферы ЖКХ на частный бизнес и инициативных граждан [5]. При этом Стратегия не гарантирует и не включает в число определяющих условий реализации участие государственных структур ни в текущем содержании существующего жилищного фонда, ни в модернизации объектов коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ.

Вместе с тем, в этом документе недостаточно глубоко отражены основные проблемы сферы ЖКХ, не в полной мере учтено современное состояние жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, обеспечивающей его нормальное функционирование и воспроизводство, а также не указаны пути решения целого ряда не менее значимых проблем. К таким проблемам можно отнести следующие:

— отсутствие у собственников жилья доступа к сведениям о движении денежных средств, внесенных ими в счет оплаты потребленных ЖКУ;

— отсутствие у собственников жилья возможности контроля поступления денежных средств, получаемых ресурсоснабжающими организациями в счет оплаты за предоставленный ими комплекс ЖКУ;

— отсутствие фактической передачи имущества (земли и общедомового имущества) его законным владельцам – собственникам жилья;

— наличие в Жилищном Кодексе ряда ограничений собственников жилья по формам управления МКЖД [1];

— отсутствие механизма применения санкций к собственникам жилья, систематически избегающим участия в общих собраниях МКЖД, что делает невозможным принятие многих фундаментальных решений по вопросам управления существующим жилищным фондом [6];

— отсутствие у собственников жилья доступа к информации о порядке формирования нормативов, тарифов, социальных норм потребления ЖКУ и обоснованности их расчета.

Таким образом, в Стратегии определены лишь основные направления достижения желаемого состояния сферы ЖКХ по основным направлениям ее развития, но при этом отсутствуют конкретные нормативно-правовые механизмы их достижения. Следует признать, что в таком основополагающем документе как Стратегия [8], скорее всего, и не должно быть конкретно прописанной специфики реализации ее основных положений. Однако, всем хорошо известно, что реформирование сферы ЖКХ длится более 20 лет – фактически с момента начала рыночных преобразований в экономике нашей страны, а значимых результатов этого процесса пока не видно, за исключением массовой приватизации жилищного фонда. Институт эффективных собственников жилья до настоящего времени так и не сформирован, а без него многочисленные усилия государственных структур и органов муниципального управления пока не дают желаемых результатов.

Очевидно, что в рамках развития основных положений Стратегии в ближайшее время необходимо разработать новые и усовершенствовать уже существующие нормативно-правовые механизмы на государственном и региональном (муниципальном) уровнях управления. Однако без активного вовлечения собственников жилья в процессы управления эксплуатацией МКЖД и повышения качества ЖКУ, предоставляемых экономическими субъектами сферы ЖКХ, кардинального решения всех проблем ее реформирования и развития в ближайшем будущем не предвидится. Это значит, что кроме создания на государственном и региональном (муниципальном) уровнях управления эффективных нормативно-правовых механизмов, необходимо превратить их в действенные стимулы для вовлечения собственников жилья в процессы управления жилищным фондом.

Заключение

Полученные в ходе проведения исследований результаты позволяют сделать следующие выводы.

По многим статистическим показателям сфера ЖКХ входит в число ключевых отраслей российской экономики. Специфика функционирования экономических субъектов этой сферы заключается

в ориентации их деятельности на внутренний рынок и удовлетворении растущих потребностей населения нашей страны в улучшении своих жилищных условий и повышении качества ЖКУ. В силу этого обстоятельства сфера ЖКХ практически не восприимчива к негативному воздействию санкционных ограничений и имеет значительный потенциал для того, чтобы стать одной из точек устойчивого роста – драйвером развития экономики нашей страны.

До настоящего времени процесс реформирования и перехода на рыночные методы ведения хозяйства не завершен. Более того, в ходе его реализации был выявлен комплекс проблем и недостатков. В основе их решения лежит необходимость проведения комплексной модернизации и внедрения инновационных технологий и методов управления существующим жилищным фондом. Практическая реализация этих процессов сегодня предполагает формирование института эффективных собственников жилья и создание условий для привлечения частного бизнеса в сферу ЖКХ. Кроме того, в статье приведен ряд первоочередных задач, успешное решение которых повысит эффективность комплексной модернизации и инновационного развития этой сферы.

Библиографический список

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. – М.: Норматика, 2017. – 160с.
2. Жилищное хозяйство в России. 2016: Статистический сборник. – М., Росстат, 2016. – 63 с.
3. Краснова М.Е. Российская экономика: драйверы в условиях санкций. // Бизнес-образование в экономике знаний, 2015. № 1. С. 74-75.
4. Ларин С.Н., Стебеньева Т.В. Факторы эффективности комплексной модернизации и инновационного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства // Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал, 2017. № 3. С. 125-134.
5. Лембик С.А. Кто, если не собственник // Управление многоквартирным домом, 2013. № 7. С. 11-19.
6. Пронина Л.И. Совершенствование законодательства в сфере жилищно-коммунального комплекса // Финансовый бизнес, 2013. № 5. С. 35-43.
7. Ряховская А.Н. Усиление регулирующей функции государства в сфере ЖКХ: целесообразность и необходимость // Жилищное и коммунальное хозяйство, 2013. № 4. С. 10-14.
8. Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства РФ № 80-р от 26 января 2016 года.

УДК 33

Дата публикации: 16.05.2017

Ляшенко Т.В., Дубенко А.Ю. Внедрение системы бюджетирования на предприятии

Introduction of system of budgeting at the enterprise

Ляшенко Т.В., Дубенко А.Ю.

1. старший преподаватель, кафедры учета, анализа и аудита Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского», г. Симферополь
2. студентка, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Lyashenko T. V., Dubenko A. Yu.

1. senior lecturer, Department of accounting, analysis and audit Institute of Economics and management of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol
2. student, Institute of Economics and management of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol

Аннотация: В статье рассматривается одно из эффективных направлений процесса управления предприятием – бюджетирование. Определена сущность процесса бюджетирования, его роль и место в управлении предприятием. Рассмотрены принципы и этапы бюджетирования, а также проблемы стоящие при внедрении системы бюджетирования на предприятии и пути их решения.

Abstract: The article deals with one of the most effective ways of enterprise management process – budgeting. Determined by the nature of the budgeting process, its role and place in the management of the enterprise. The principles and stages of budgeting, and the problems facing in the implementation of the budgeting system at the enterprise and ways of their solution

Ключевые слова: бюджетирование, принципы, этапы, бюджет, управление.

Keywords: budgeting, principles, stages, budget management.

Введение. В современных условиях хозяйствования, когда между предприятиями существует жесткая конкуренция за потребителя, постоянно меняющиеся условия рынка требуют действенного процесса управления предприятием, который должен быть организован таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование имеющихся ресурсов. Такая цель должна достигаться посредством внедрения системы бюджетирования.

Система бюджетирования приспосабливается для каждой компании согласно поставленным целям и задачам, которые необходимо реализовать организации, как на настоящий момент, так и в будущем в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Все это предопределяет практическую значимость и актуальность темы исследования.

Целью статьи является определение места бюджетирования в общей системе управления предприятием и обоснование путей его внедрения на предприятиях.

Результаты исследования. Бюджетирование является комплексной системой, правильно организованные элементы, которой позволяют реализовывать задачи эффективного управления организацией.

Трактовки термина «бюджетирование» чрезвычайно разнообразны, часто противоречивы и однобоки. Одни ученые рассматривают понятие «бюджетирование», как процесс разработки конкретных бюджетов, другие – как составляющую финансового планирования, а третьи – как систему управления.

Бюджетирование – процесс разработки системы финансовых планов предприятия (бюджетов) для оптимизации деятельности предприятия, для повышения эффективности управления, достижения конкретной стратегической цели. Бюджетирование является основной системой управления, поскольку все управленческие решения, которые касаются доходов, расходов и денежных потоков соотносятся с бюджетом и оцениваются соответственно его. Задачами бюджетирования являются: определение путей получения финансового результата деятельности предприятия; прогнозирование финансового состояния предприятия на будущий период, выявление путей наиболее оптимального вложения капитала.

Сегодня бюджетирование внедряется на предприятиях с целью контроля отдельных показателей, но не для того, чтобы управлять активами предприятия, стремиться к росту капитализации.

В основу бюджетирования положена разработка разных видов бюджетов, что является одним из основных инструментов управления предприятием. Бюджет — это финансовый план в стоимостном

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

выражении, документ, обеспечивающий взаимоувязку расходов организации с имеющимися (или возможными) доходами.

Система бюджетирования базируется на основе научно – обоснованных принципов. Выделяют следующие принципы бюджетирования: полнота, координация, централизация, специализация бюджетов, периодичность бюджетирования, прозрачность, точность, декомпозиция, реальность, интегрированность, экономичность. Эти принципы должны быть учтены при разработке методики постановки бюджетного управления и закреплены в положениях о бюджетировании на предприятии. Система бюджетирования при внедрении ее на предприятии при условии соблюдения вышеперечисленных принципов в состоянии выполнять свои функции и помогать в управлении предприятием.

Для эффективной постановки бюджетирования в организации необходимо выполнить некоторые этапы подготовки. О. Н. Лихачева выделяет следующие этапы формирования бюджетирования на предприятии [4] (рис.1).

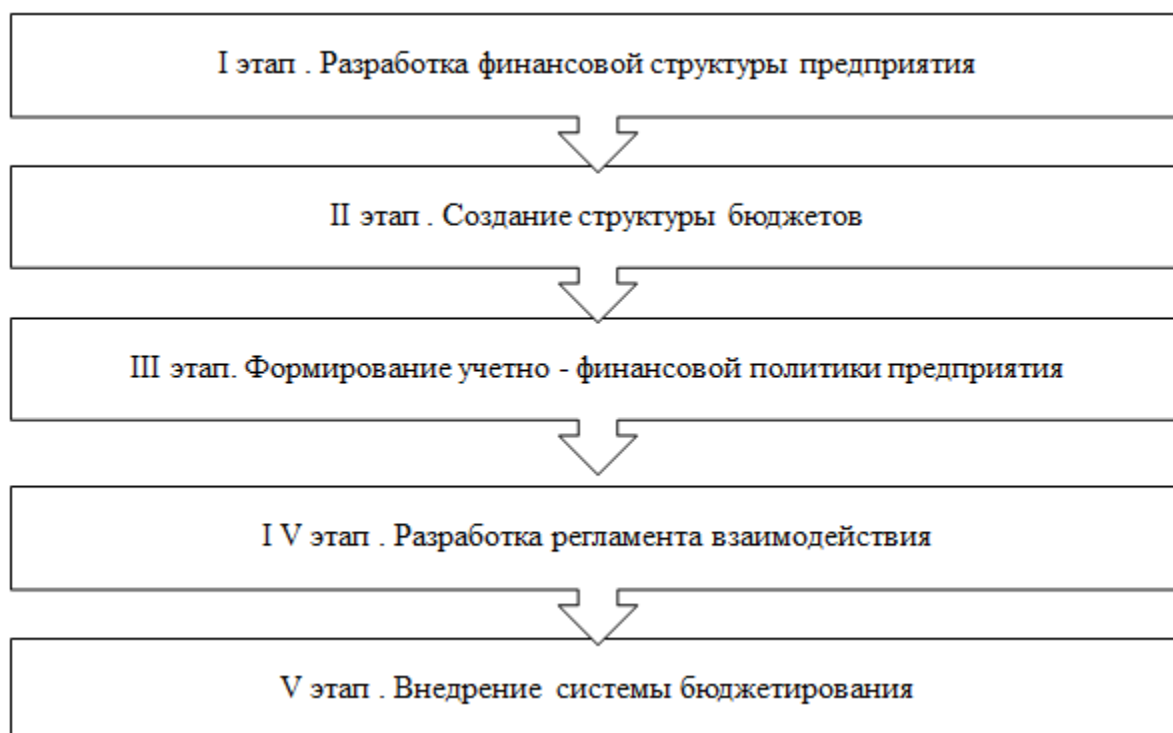


Рисунок 1. Этапы подготовки и внедрения бюджетирования

Цель первого этапа — разработать модель структуры, которая позволяет установить ответственность за выполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

На втором этапе определяется общая схема формирования сводного бюджета предприятия.

В результате проведения третьего этапа формируются правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, которые приняты при составлении и контроле (мониторинга) исполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на определение процедуры планирования, мониторинга, а также проведения анализа и выяснения причин невыполнения бюджетов и текущей корректировки бюджета.

Пятый этап включает работу по составлению операционного и финансового бюджетов на плановый период, проведения сценарного анализа, корректировку системы бюджетирования по результатам анализа.

Организации, пытающиеся внедрить у себя систему бюджетирования, сталкиваются с рядом проблем. Однако все проблемы в настоящее время интенсивно решаются, а неоспоримые преимущества бюджетирования ведут к его скорому повсеместному внедрению. Этому способствует и современная ситуация финансовой нестабильности, которая заставляет в очередной раз обратиться к внутрихозяйственным резервам повышения эффективности производства, т. е. бюджетированию как одному из наиболее мощных инструментов (рис. 2).



Рисунок 2. Проблемы бюджетирования и пути их решения

Внедрение процесса бюджетирования на отечественных предприятиях позволит:

- распределять и использовать ресурсы;
- оптимизировать расходы предприятия и внедрить оперативный контроль за постоянными и переменными расходами;
- улучшать платежеспособность предприятия на основе эффективного управления денежными потоками;
- повышать качество и оперативность принятия управленческих решений;
- согласовывать, координировать действия отдельных подразделов и отделов предприятий, а также направлений деятельности для достижения поставленных глобальных целей.

В современных экономических условиях наряду с факторами, которые требуют широкого внедрение бюджетирования, действуют и другие факторы, которые ограничивают его применение на предприятиях.

К таким факторам относятся:

- отсутствие понятных стратегических целей у предприятий;
- нестабильность фискальной политики государства;
- сложности при определении потребностей предприятия в ресурсах;
- недостаточность опыта самостоятельной постановки целей; планирование действий и привлечения ресурсов в условиях рынка;
- недостатки существующей системы управленческого учета; устаревшие методы оперативного планирования;
- отсутствие квалифицированных кадров, знакомых с современными методами планирования;
- недостаточный уровень развития информационных технологий.

Бюджетирование может эффективно влиять на формирование финансовых ресурсов, движение денежных средств и на финансово-экономические результаты деятельности, оптимизировать отклонения план/факт и корректировать деятельность путем принятия соответствующих управленческих решений.

Внедрение системы бюджетирования делает предприятие информационно прозрачным для коммерческих банков и инвестиционных компаний, позволяет расширить возможности предприятия с точки зрения получения долгосрочных кредитов или размещение новых эмиссий на фондовом рынке на более выгодных условиях для эмитента.

Выводы. Бюджетирование помогает предприятию сделать свою деятельность предсказуемой и управляемой, а в условиях снижения доходов, минимизации рисков и применения жесткой финансовой дисциплины – это именно те меры, которые позволяют получить положительный экономический эффект от производства. Эффективная модель бюджетирования должна включать все этапы процесса управления на предприятии, в пределах которого выполняются: постановка целей, планирование, выполнение, стимулирование, мотивирование, контроль, учет, анализ и регулирование (формирование управленческого воздействия и корректировка планов или целей). На практике на российских

предприятиях при использовании бюджетирования отсутствуют некоторые из этапов процесса управления: одни организации не имеют четко сформулированных целей, у других отсутствует правильная методика планирования. Еще чаще встречается отсутствие или неполнота системы управленческого учета, что делает невозможным контроль и качественный анализ выполнения бюджета.

Рассмотренные преимущества и недостатки, организация системы бюджетирования на предприятии говорят о целесообразности использования бюджетирования в системе управления деятельностью предприятий.

Библиографический список

1. Алборов Р.А. Совершенствование управленческого учета в системе внутреннего управления сельскохозяйственным производством // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. –N 2. – С. 46 – 50.
2. Виткалова А.П. Бюджетирование – инструмент финансового менеджмента // В сборнике: Проблемы и перспективы развития экономики, финансов и управления: вызовы современности. Материалы Международной научно-практической конференции. Энгельс. –2015. – С. 15 – 19.
3. Ивашкевич В. Б. Проблемы организации и методологии управленческого учета в хозяйственных организациях // Вестник Казанского государственного финансово – экономического института. – 2006. –N 4. – С. 7 – 8.
4. Карпова Т.П. Учетно-контрольно-аналитическое обеспечение управления затратами организации // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. –N 3 (27). – С. 126 – 129.
5. Лихачова О.Н. Финансовое планирование на предприятии / О. Н. Лихачова. – М.: Проспект, 2003. – 264
6. Марковина Е. В. Инструменты государственного антикризисного регулирования сельского хозяйства / Е.В. Марковина, Г.Я. Остаев, М.И. Ахметзянов // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. –N 4 (33). –С. 21 –24.
7. Остаев Г.Я. Современные методы исследования информации для целей управленческого учета / Г. Я. Остаев, Б. Н. Хосиев / Известия Горского государственного аграрного университета. 2015. –Т. 52. –N 2. – С. 208 – 213.

УДК 33

Дата публикации: 20.05.2017

Митина Э.А., Данченко А.С. Организационно-экономический механизм
производства экологически чистой продукции в Республике Крым¹
Organizational-economic mechanism ecological production in the Republic of Crimea

Митина Э.А., Данченко А.С.

1. ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела Института экономики и управления
(структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ имени В.И. Вернадского.
2. студентка Института экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО КФУ имени В.И.
Вернадского

Ella Mitina, Anastasiya Danchenko

1. assistant of Marketing, Trade and Customs Affairs Department of the Institute of Economics and
Management. Crimean Federal University V.I. Vernadsky.
2. student of the Institute of Economics and Management. Crimean Federal University V.I. Vernadsky.

Аннотация: В статье рассмотрено современное состояние рынка экологически чистой продукции Республики Крым, проанализирована законодательная база по вопросам органического производства, выявлены крупные производители органической продукции в регионе, описаны проблемы экосертификации и перспективы реализации программы государственной поддержки фермеров полуострова.

Abstract: The article examines the current state of the market for ecologically clean products in the Republic of Crimea, analyzes the legislative framework for organic production, identifies the major producers of

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РФФИ № [17-32-00009](#), «Рынок органической сельскохозяйственной продукции: формирование товародвижения и прогнозирование конъюнктуры в регионе

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

organic products in the region, describes the problems of eco-certification and the prospects for implementing a program of state support for farmers on the peninsula.

Ключевые слова: органическое производство, сертификация, Республика Крым, экологически чистая продукция, государственная поддержка.

Keywords: organic production, certification, the Republic of Crimea, environmentally friendly products, state support.

Введение. Развитые аграрные страны мира, достигшие предельного уровня химизации сельского хозяйства, осуществляют активную научно-техническую и инвестиционную политику по развитию экологического земледелия с использованием альтернативных технологий, в частности, органических и биологических. Особенностью данных технологий является то, что они направлены на производство продукции с определенными качествами за счет отказа от применения химических удобрений, выращивание генетически модифицированных организмов вместо рационального использования земельных ресурсов и современных достижений биотехнологий, жесткого контроля качества и тому подобное. В результате получают так называемые экологически чистые продукты, которые отличаются от обычных не только наличием сертификата, но и экологической безопасностью, высоким качеством и свежестью, более высокими вкусовыми качествами. Кроме того, в долгосрочной перспективе сохраняется и повышается плодородие почв, поддерживаются и расширяются биологические циклы в системе ведения хозяйства и переработки, в т. ч. микроорганизмы, растения и животные, сводится к минимуму загрязнение окружающей среды, осуществляется охрана водных ресурсов и тому подобное [2].

Целью исследования является исследование развития организационно-экономического механизма производства экологически чистой продукции в Республике Крым.

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

Результаты исследования. Экологически чистый товар можно получить только путем экологического способа производства, начинающийся с сертификации земли, на которой ее производят, которая подтверждает, что как минимум три года на этой земле не использовали ГМО и вредную агрохимию, а, следовательно, она считается органической, т.е. в ней нет уже вредных веществ.

В Российской Федерации законодательная база по вопросам органического производства продукции достаточно несовершенна. Однако, с 1 января 2017 года в Российской Федерации был введен национальный стандарт ГОСТ Р 57022-2016 «Продукция органического производства. Порядок

проведения добровольной сертификации», предназначенный для применения как органами сертифицирующих производство органической продукции, так и организациями, претендующими на проведение такой процедуры.

Проект стандарта, был разработан в соответствии с Регламентом Комиссии Европейского союза № 889/2008 от 5 сентября 2008 года с положениями о порядке исполнения Регламента Совета (ЕС) № 834/2007 об органическом производстве и маркировке органической продукции в отношении органического производства, маркировки и контроля продукции. Кроме того, при разработке были учтены стандарт Комиссии Кодекс Алиментариус «Руководящие положения по производству, переработке, маркировке и сбыту органических пищевых продуктов» (GL 32-1999, REV. 1-2001), а также стандарты Международной федерации органического сельского хозяйства (IFOAM), так же стандарт взаимосвязан с утверждёнными ранее национальными стандартами ГОСТ Р 56104-2014 «Продукты пищевые органические. Термины и определения» и ГОСТ Р 56508-2015 «Продукция органического производства. Правила производства, хранения, транспортирования» [4].

Следует отметить, что санкционный режим в данной ситуации положительно влияет на экономику Крыма, поскольку в связи с ограничением импорта продовольствия из ряда стран в Российскую Федерацию для крымских аграриев открываются новые возможности поставки своей продукции, вследствие чего остро встает вопрос о создании стратегической программы по развитию сельского хозяйства в регионе.

Однако даже в таких благоприятных условиях для развития органической промышленности у крупных компаний-производителей появилась существенная проблема нехватки сырья, связанная с потерей украинских поставщиков и невозможностью поиска новых, поскольку до сих пор не вступил в силу федеральный закон об органическом земледелии.

Так, например зерновые хлебцы предприятие «Крым-экопродукт», технологию производства которых разработал и запатентовал биологический факультет тогда Таврического национально университета имени В.И. Вернадского и Украинский институт питания выпускает по довольно высокой цене, поскольку органик зерна в Республике практически нет, а рожь и вовсе не выращивается. Также отсутствие поставщиков и в других регионах Российской Федерации, обусловлено тем, что понятие «органическая продукция» не прописано в законодательстве, а, следовательно, за качеством следить некому [1]. Безусловно, можно провести анализ самостоятельно, однако, дороговизна доставки может

вовсе привести бизнес к банкротству. Выходом из сложившейся ситуации может стать либо самостоятельное выращивание экологически чистого сырья, либо закупка его у малочисленных производителей полуострова.

Наряду с «Крым-экопродукт» в Крыму действуют и другие крупные производители как:

— предприятие «Антей», занимающееся производством зерна, 90 процентов посевов которого растут без применения химии;

— предприятие «Сана-там» — единственный в Крыму производитель органических удобрений, имеющий сертификат Швейцарского института органического земледелия.

— предприятие ООО «Эфирмасло», сертифицированное (ООО «Экоглоб» (Армения)) как «органик» в соответствии с требованиями стандартов Евросоюза (EU) и США (NOP), полностью реализующее свою продукцию на территории РФ.

Помимо крупных производителей органической продукции в Крыму присутствуют более 1,5 тысяч малых и средних фермеров, которые могут быть привлечены к интенсивному органическому растениеводству. Именно поэтому правительство Республики Крым планирует реализацию программы субсидирования эко фермеров до принятия закона «О производстве органической сельскохозяйственной продукции» [3].

Так же наиболее перспективными направлениями на полуострове считаются выращивание орехов, винограда, овощей, зелени и эфиромасличных культур, планирующие сертифицировать как «эко», а субсидии направить на приобретение техники и биологических средств защиты растений.

Главной задачей поддержки производителей экологически чистых товаров должно стать формирование инфраструктуры производства и сбыта. Сертифицированным производителям необходимо давать субсидии на хранение и переработку, производство товарной органической продукции, на создание оптово-распределительных центров для органического сельхозпроизводства, поскольку в настоящее время катастрофически не хватает инфраструктуры для мелких и средних фермеров, которые являются наиболее эффективными производителями такого вида продукции.

Для эффективного и системного развития органического сельского хозяйства в регионе необходимо создать как минимум две технологические платформы для развития органического сельского

хозяйства, где есть центр обучения, переработки, оптово-распределительный центр. Такая платформа будет представлять собой объект инфраструктуры поддержки малых форм хозяйствования, в том числе заниматься реализацией продукции, владельцами которой должны стать местные бизнесмены на основе частно-государственного партнерства, а стоимость такого объекта будет лавировать в пределах 50-150 млн. рублей в зависимости от специализации и оборудования. Таким образом, Республика Крым имеет все шансы стать первым регионом со своей экосертификацией и программой господдержки фермеров, на которую планируют предоставить 10–15% от общего объема субсидий для сельского хозяйства полуострова, на развитие которого выделено более 400 млн. рублей.

До настоящего времени эко фермерство было частной инициативой аграриев, поскольку власти Украины не были заинтересованы в развитии новых хозяйств натурального земледелия, а тем более в поддержании старых [6]. По мнению экспертов госсубсидии необходимы аграриям, в течение первых трех лет, когда они переходят к новым стандартам. Именно в этот период у предприятий наблюдается снижение урожайности и издержек, связанных с переходом на производство органической продукции. Но, несмотря на затратность, органическое растениеводство дает высоко маржинальный продукт (дороже на рынке на 30–40%), который востребован для экспорта. Например, если эфирное масло лаванды, произведенное интенсивным методом, стоит \$60 за 1 кг, то произведенное органическим — \$90 за 1 кг., при чем затраты могут быть одинаковыми. В России на «эко» товары есть свой спрос, в то время как в Украине он только начал формироваться в последние годы [5].

Выводы. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что основные управленческие решения должны касаться формирования целостного законодательного обеспечения органического сельскохозяйственного производства, соответствующего международным требованиям торговли; создания соответствующей инфраструктуры; разработки национальных стандартов органического сельскохозяйственного производства в соответствии с международными стандартами, разработки финансового механизма стимулирования производителей органической сельскохозяйственной продукции.

Библиографический список

1. Митина Э.А. Исследование поведения потребителей на рынке органической продукции (на примере Республики Крым) / РИСК. – 2016. - №2. – С. 102-106
2. Митина Э.А. Формирование системы продовольственной безопасности России в контексте органического производства / Э.А. Митина // Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского: сборник тезисов научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых. – 2016. – С. 671-672.
3. Митина Э.А. Формирование спроса на продукцию органического производства / Э.А. Митина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. - №4. – С.130-134.
4. Митина Э.А., Быкова Т.О. Экологически чистая продукция: вопросы стандартизации, сертификации и государственной поддержки производителей / Э.А. Митина, Т.О. Быкова // Продовольственная политика и безопасность. – 2016. – Т.3. - №2. – С. 91-104.
5. Митина Э.А., Емельяненко М.Ю. Экологическая маркировка продукта в контексте повышения экологической безопасности в обществе / Э.А. Митина, М.Ю. Емельяненко // Отраслевые особенности развития экономики регионов. – 2016. – С. 232-237.
6. Митина Э.А., Степанова Д.А. Экологически чистая продукция как гарантия продовольственной безопасности страны / Э.А. Митина, Д.А. Степанова // Молодая наука. – 2016. – С. 380-381.

УДК 33

Дата публикации: 20.05.2017

Музлова В.А., Жданова Н.В. Финансирование деятельности предприятий
в РФ посредством международного лизинга
Financing activities in the Russian Federation through international leasing

Музлова Виктория Андреевна, Жданова Нина Викторовна

1. Магистрант факультета «Высшая школа экономики и управления». Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск
2. к.э.н., доцент кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит». Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Muzlova Victoriya Andreevna, Zhdanova Nina Viktorovna

1. Master student of the faculty "Higher school of Economics and management" South Ural state University, Chelyabinsk
2. c.e.s., assistant professor of the pulpit "Finance, monetary circulation and credit" South Ural state University, Chelyabinsk

Аннотация: Основной чертой, присущей экономике нашей страны, является старение материально-технической базы. Одним из наиболее актуальных методов финансирования деятельности предприятий в Российской Федерации может стать международный лизинг, как инструмент обновления основных фондов российских предприятий и повышения производительности. Развитие международного лизинга должно стать стратегической задачей для российских предприятий в процессе модернизации экономики России.

Abstract: The main feature inherent in material and technical bases. One of the most relevant activities of enterprises in the Russian Federation may be international leasing, as a tool to update the main production capacities in Russia and increase productivity. The development of international leasing should become a strategic task for Russian enterprises in the process of modernizing the economy of our country.

Ключевые слова: лизинг; международный лизинг; мировой рынок лизинга; финансовый лизинг; оперативный лизинг.

Keywords: leasing; International leasing; The global leasing market; Financial leasing; Operative leasing.

На сегодняшний день актуален вопрос модернизации производства российских компаний, поскольку, основной задачей воспроизводства в экономике Российской Федерации является большая степень как морального, так и физического износа материальной базы.

Так, по данным Российского статистического ежегодника, степень износа основных фондов по итогам 2015 г. составила 50,5%, и его процент с каждым годом растет [9].

Таблица 1

Степень износа основных фондов

Степень износа основных фондов на конец года, в процентах							
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Все основные фонды	43,5	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4	50,5

Это свидетельствует о том, что необходимо внедрение современных инструментов для финансирования процесса модернизации и обновления основных фондов. Одним из перспективных способов обновления основных средств является международный лизинг.

Согласно последним данным ассоциации Leaseurope, на рынке международного лизинга отмечался рост, который по прогнозам специалистов продолжится и в последующее время[4].

Термин «лизинг» (англ. leasing) имеет английское происхождение. В Российской Федерации, согласно Федеральному закону «О лизинге», лизинг определен «как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга» [8].

Согласно Закону «О финансовой аренде (лизинге)» при осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации [8].

Сделка международного лизинга предполагает как импорт, так и экспорт товаров. Регламентируется данный вид лизинга гражданским, таможенным и налоговым законодательством стран, участвующих в сделке [2, 3, 7].

Примерная схема международного лизинга представлена на рис. 1.

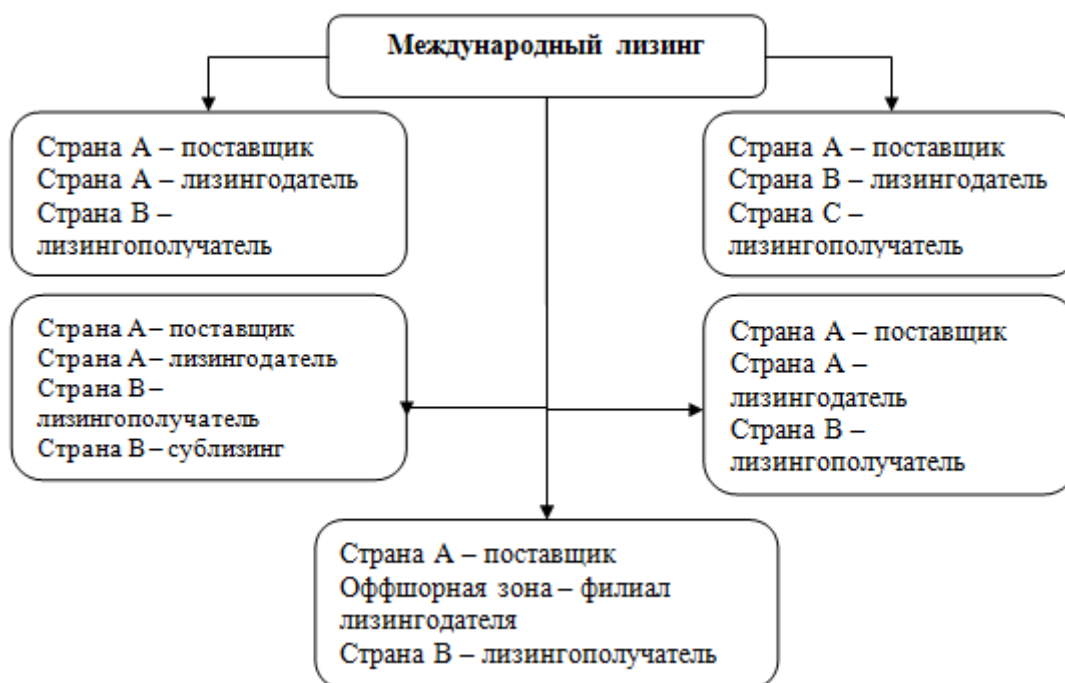


Рисунок 1. Варианты схем международного лизинга

Лизинг обладает рядом преимуществ по сравнению с другими источниками финансирования. Однако выбор формы финансирования для любого предприятия должен осуществляться на основе сравнительного анализа всех вариантов привлечения денежных средств, так как каждая из форм лизинга обладает как преимуществами, так и недостатками.

Выделяют два вида международного лизинга: оперативный и финансовый. В таблице 2 представлена их сравнительная характеристика.

Таблица 2

Сравнительная характеристика финансового и оперативного лизинга

Наименование вида лизинга	Финансовый международный лизинг	Оперативный международный лизинг
Преимущества	– позволяет предприятию получить необходимое ему оборудование с минимальным количеством затрат [1]; – при аренде дополнительно необходимой техники можно не изымать собственные средства из оборота [1]; – по окончании сроков установленных договором, имущество, находящееся в аренде, переходит в пользование лизингополучателю [1]; – полученное имущество после окончания сроков действия договора лизинга будет отражаться на балансе по остаточной стоимости, что снижает себестоимость продукции в части амортизационных отчислений [1].	– необходим предприятиям, действующим в сфере связанной с сезонными или географическими изменениями [1]; – используя данный вид лизинга предприятие может резко увеличить объем производства определенном месте на определенный срок [1]; – лизингодатель при данном виде лизинга берет обслуживание и страхование предмета лизинга на себя [1].
Недостатки	– высока степень риска неплатежеспособности предприятий [1].	– данный вид лизинга в российской практике встречается крайне редко [1].

Каждый из видов лизинга обладает своими достоинствами и недостатками, которые необходимо учитывать при заключении сделок.

Финансовый лизинг широко используется в практике российских лизинговых компаний, так как его основная выгода заключается в том, что после окончания срока договора арендуемое имущество переходит к лизингополучателю, это приводит к отсутствию затрат на содержание и ремонт предмета

лизинга. В то время как при оперативном лизинге право собственности арендуемого имущества не переходит к арендатору, а срок договора существенно короче [1].

Роль России на международном рынке оперативного лизинга по сравнению с финансовым лизингом незначительна. Развитию оперативного лизинга главным образом препятствует отсутствие надлежащей законодательной базы.

Однако, начиная с 2014 года, доля оперативного лизинга заметно возросла и за последние три года не опускалась ниже 10% в общем объеме заключенных сделок. В 2016 году доля увеличилась до 15%. Это на 11% больше по сравнению с 2012 годом, в котором доля оперативного лизинга составляла 4% [6].

Динамика изменения структуры оперативного и финансового лизинга представлена на рисунке 2 [5].

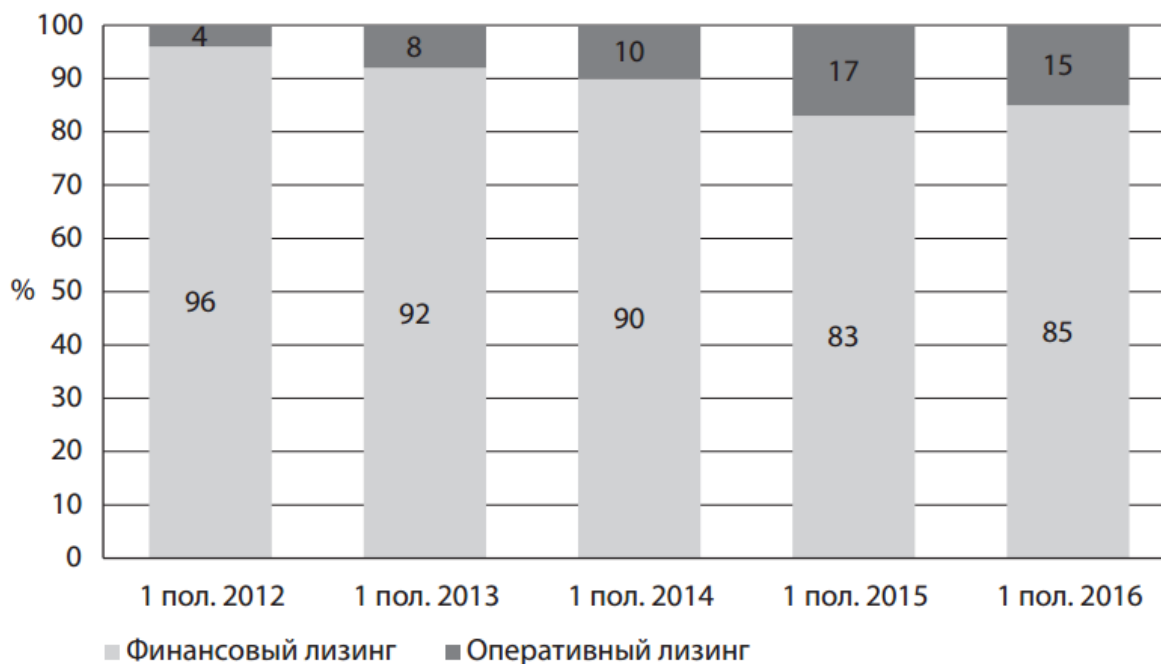


Рисунок 2. График оперативного и финансового лизинга в структуре нового бизнеса за 2016 год [5]

Данные изменения произошли в связи с ростом доли авиасегмента с 2 % за 2012 год до 16% за 1 полугодие 2016 года, а также за счет автолизинга, доля которого за 1 полугодие 2016 года выросла до 40% (годом ранее составляла 34%) [6].

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА) рынок международного лизинга в 2016 году вырос на 5%, а по объему лизингового портфеля Россия в 2016 году заняла пятое место среди Европейских стран согласно Leaseurope [4, 5].

Однако, несмотря на то, что объемы заключенных сделок международного лизинга возросли, данный показатель все еще остается ниже аналогичного показателя в Европейских странах.

Для того чтобы международный лизинг стал эффективным антикризисным инструментом для привлечения денежных средств и увеличения конкурентоспособности российских предприятий необходимо совершенствование нормативно-правовой базы.

Так, ряд отечественных авторов считает, что приоритетной задачей являются следующие изменения таможенного законодательства такие как:

- полное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов предприятий, участвующих в сделках международного лизинга;
- возможность снижения стоимости имущества при его эксплуатации.
- снижение стоимости за счет временно ввезенного лизингового оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления за счет амортизации[1].

Данные преобразования позволят снизить налоговое бремя предприятий, которые используют сделки международного лизинга для обновления производственных фондов, и создать благоприятные условия для привлечения зарубежного лизингодателя и увеличения доли сделок международного лизинга.

Библиографический список

1. Весина В.В. Использование международного лизинга как метода финансирования деятельности российских компаний/ В.В Весина // Наукоедение – Выпуск 5 (24) 2014.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/34ecc7b79293f29e40e4bf84047d4ea58c9cf3e6/

3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/c73a455e4a14c69cc2f524415edf50a4e5d33551/
4. Организация «Leaseurope» – [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.leaseurope.org/
5. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») – [Электронный ресурс]: Режим доступа: raexpert.ru/
6. Рынок лизинга по итогам первого полугодия 2016 года) – [Электронный ресурс]: Режим доступ: <http://1lizing.ru/assets/files/>
7. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890/
8. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 03.07.2016) – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/
9. Федеральная служба государственной статистики / Россия в цифрах официальное издание – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16/

УДК 33

Дата публикации: 26.05.2017

Мухтаров М.М., Ергенбек У.Е. Инвестирование в современной экономической ситуации

Investing in the current economic situation

Мухтаров Медет Мухтарулы, Ергенбек Улжан Ергенбеккызы

Руководитель Надворная Гюльнара Газанфаровна

Студенты 1 курса магистратуры, направления подготовки «Финансы и кредит»

Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И.

Вернадского» г. Симферополь

Mukhtarov Medet Mukhtaruly, Ergenbek Ulzhan Ergenbekyzy

Scientific adviser Nadvornaya Gulnara Gazanfarovna

Students of the 1st course of the master's degree, directions of preparation "Finance and credit"

Institute of Economics and Management (structural subdivision) of FGAOU VO "KFU behalf VI. Vernadsky

»Simferopol

Аннотация: В данной статье рассматривается важность инвестирования и как она отражается в современной экономической ситуации. Также будем указывать некоторые основные проблемы в осуществлении практических действий в целях получения прибыли. Проблемы в этой сфере очень актуальное, потому что инвестиции непосредственно влияют на основы хозяйственной деятельности, выявляя процессы роста экономики. Время не стоит на месте, так и инвестиция будет развиваться по новому, опираясь на новые технологии в мире. В исследовании указано методы финансирования инвестиционных проектов и виды инвестиций. Методы инвестирования представляют собой достаточно устоявшееся понятие, ограничивающееся различного рода способами изыскания средств для осуществления инвестиционного проекта.

Цель исследование является инвестирование и изучение направлений инвестиционной деятельности. Место инвестирование в современном экономическом мире и как оно работает в целом. Достижение поставленной цели требует решение следующих задач:

- ♣ изучить особенности влияние инвестиций на экономический рост страны;
- ♣ рассмотреть проблемы и риски при инвестировании;
- ♣ рассмотреть будущее инвестиции, переход к инновационному типу развития.

Методом изучения данной работы является рассмотрение развития инвестиционной деятельности. Конкретными методами изучения выступают комплексные подходы. Изучение данной темы позволит выработать умение принимать решение по вопросам инвестиций, развить способность к инновационным действиям в инвестиционной сфере.

Объектом инвестиции принято называть бизнес или актив, в который инвестор вкладывает свои деньги. Также является любое имущество, это основные фонды и оборотные средства во сферах народного хозяйства, банковские вклады, акции и ценные бумаги, лицензии, научно-техническая продукция и другие объекты собственности

Abstract: This article examines the importance of investing and how it is reflected in the current economic situation. We will also point out some major problems in the implementation of practical actions for profit. Problems in this area are very relevant, because investments directly affect the basis of economic activity, revealing the processes of economic growth. Time does not stand still, so the investment will develop in new ways, relying on new technologies in the world. The study shows methods for financing investment projects and types of investments. Methods of investment are a fairly well-established concept, limited to various means of finding funds for an investment project.

The purpose of the study is to invest and study the directions of investment activity. A place of investment in the modern economic world and how it works in general. Achieving this goal requires the solution of the following tasks:

- ♣ to study the peculiarities of the influence of investments on the country's economic growth;
- ♣ to consider problems and risks when investing;
- ♣ consider the future of investment, the transition to an innovative type of development.

The method of studying this work is to consider the development of investment activities. Complex methods are used to study complex approaches. Studying this topic allows to develop the ability to make decisions on investment issues, develop the ability to innovate in the investment sphere. The object of investment is usually called a business or an asset into which the investor invests his money. Also, any property is fixed assets and circulating assets in the spheres of the national economy, bank deposits, shares and securities, licenses, scientific and technical products and other property objects

Ключевые слова: Инвестиция, инвестор, экономика, инновация, вложения, объект, техника, бизнес, капитал, оборудование, метод.

Keywords: Investment, investor, economy, innovation, investment, object, technology, business, capital, equipment, method.

В наше время инвестиция является важнейшим элементом хозяйственной жизни и более популярным занятием, так как это лучший способ увеличения личного дохода. Они способны воспроизводить и обновлять основной капитал, а также поднять экономику страны. Исследования проблем инвестирования всегда являлось в центре внимания экономической науки. Так как инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, выявляя процесс экономического роста в целом. В современном мире инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из экономического кризиса, обеспечения технического прогресса, повышения экономических показателей народном хозяйстве.

Углубленное теоретическое изучение рыночных форм и механизмов инвестиционной деятельности на микро и макроуровнях является актуальным. На сегодняшний день одной из важных проблем является обоснование критериев эффективности затрат на инвестиции, а также взаимодействие и обусловленность капитальных вложений и сдвиг структур в экономике, нахождение приоритетов в отраслевой структуре инвестиций, а также в центре народнохозяйственных сфер. Для того чтобы добиться конкретных тенденций макроэкономической стабилизации и корректировать допущенных ошибок требуются дальнейшее развитие начатых реформ, ускорение приватизации, активизация инновационной и инвестиционной деятельности всех участников инвестиционного процесса. [1]

Прежде чем писать, о чем-то важном давайте разберемся в этом. Инвестиция это – денежные средства, ценные бумаги, работы и услуги, иное имущество, иные права, вложенные инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли.

Субъектами инвестиционной деятельности (инвесторами и участниками) могут выступать физические и юридические лица, иностранные международные организации, а также государства в лице правительств.

При инвестировании нужно хорошо подумать куда лучше вложит свои деньги. И здесь надо отметить, что без знания инвестиционного рынка сделать это крайне сложно, но если у вас немало средств, то вам подойдет любой способ инвестирования. Если у вас мало средств, и вы не хотите рисковать можете пойти в банк и положить денег на депозит, это идеально кто умеет ждать и не хочет рисковать.

Инвестиционная деятельность может осуществляться в форме:

- Общественными и религиозными организациями, юридическими лицами, основанными на коллективной собственности, инвестирования осуществляемого гражданами, негосударственными предприятиями, хозяйственными ассоциациями;
- Иностранного инвестирования;
- Государственного инвестирования;
- Совместного инвестирования средств и ценностей гражданами и юридическими лицами резидентами и нерезидентами;

Инвестиционная деятельность — это стержень всего процесса расширенного воспроизводства и быстрая ликвидация многих диспропорций в развитии народного хозяйства.

Развития и поднятие народного хозяйства невозможно без активизации инвестиционной деятельности во всех сферах экономики страны. Важная роль в этом процессе развития экономики принадлежит государственному регулированию инвестиционной сферы. Основным рычагом является освоение природных ресурсов, развитие регионов, обеспечения занятости населения, развития науки и техники.

Самые популярные сферы инвестирования современной экономики это:

- Капитальное строительство. В строительной сфере происходит вложение инвестиционных ресурсов в основные строительные фонды;
- Сфера инноваций. В инновационной сфере реализуется весь интеллектуальный и научно-технический потенциал;
- Финансовая сфера (инвестиции вкладываются в различные акции, облигации, ценные бумаги). [2]

Таким образом, инвестиции являются одним из важных компонентов стабилизации экономики и экономического роста страны, которые формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определять конкурентные позиции стран на мировых рынках.

Именно инвестиции внушительной мере формирует перспектив страны в целом, ее регионов, каждого хозяйствующего субъекта. Инвестиции, выполненный сегодня, являются основой завтрашнего благосостояния, так как без которых невозможно нормальное, экономически эффективное развитие страны.

Сейчас нынешняя инвестиционная политика государства предусматривает выполнение комплексных мер по максимуму мобилизации национальных инвестиционных ресурсов, накоплений и сбережений частных инвесторов, привлечению иностранного капитала и увеличение эффективности использования инвестиций. Поэтому активизация инвестиционной деятельности одно из важных способов к развитию экономики и поднятию благосостояния людей. Тем не менее без глубокого анализа макроэкономических показателей и выявление проблем оценить инвестиционный климат страны не возможно.

Нынче современным способом вовлечение инвестора является вариант создания предприятия в виде акционерного общества с участием зарубежного партнера, это действует и во всех странах бывшего Советского Союза. В таких случаях инициатива исходит, как правило, от тех людей, который пытается заинтересовать потенциального инвестора. Результат принятия инвестиционного проекта основным образом будет зависеть от степени удовлетворения требований зарубежного инвестора.

В зарубежной практике встречаются следующие основные типы инвестиционных проектов.

- Процесс продолжения действующего бизнеса – замена устаревшего оборудования. В основном такие проекты не требуют сложных процедур и принятия решений.
- Замена действующего или устаревшего оборудования в более совершенного оборудования в целях снижения производственных затрат. Данный проект требует детального анализа выгоды каждого отдельно анализа.
- Повышения выпуска продукции или увеличение рынка труда. В этом проекте необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта и финансовую эффективность проекта.
- Результат новых стратегических решений и изменение сущности бизнеса. Это расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Здесь все категории анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Ошибка, сделанная в данной проекте приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.
- Следующее у нас проекты, имеющие экологическую нагрузку. Такие проекты связаны с загрязнением окружающей среды, и поэтому эта часть анализа является драматическим. Основная задача – какому из вариантов проекта следовать: использовать совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.
- Другие типы проектов, проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки автомобиля и т.д. [3]

Оценка эффективности инвестиционного проекта выделена следующими принципами, они применяется к любым типам проекта несмотря от их технических, технологических, финансовых и региональных особенности:

- Изучение проекта с начало исследований до прекращения проекта;
- Моделирование финансовых средств, включающих в себе все операции денежных поступлении и расходы;
- Сравнимость условий различных проектов;
- Принцип максимум эффекта. При сравнений противоположных инвестиционных проектов преимущество должно отдаваться проекту с большим значением эффекта;
- Учет фактора времени. При оценки эффективности проекта необходимо рассматривать различные аспекты фактора времени;
- Принцип учет затрат и поступлений. При расчетах показателей эффективности необходимо учитываться только затраты и поступления;
- Общий учет наиболее существенных последствий проекта;
- Учет участников проекта, противоречие их интересов и различных оценок стоимости капитала;
- Различные стадия разработки и осуществления проекта. Многоэтапность оценки;
- Учет влияние инфляции;
- Учет неопределенных рисков;

При инвестировании надо учитывать риски. Риск является важнейшей характеристикой инвестиций, связанной со всеми видами. Осуществляя инвестиционные проекты, с расчетом получение прибыли инвестор должен идти на экономический риск.

Любое вложение финансовых средств рискованное. [4]

Инвестиционный риск — это возможность целого или частичного потери своих денег или вложений. Деньги, которые в кармане тоже подвержены риску, таким образом, деньги всегда находятся в риске. Вот здесь инвесторы делятся, одни инвесторы боятся риска, они стараются вкладывать свои деньги в самые надежные и безрисковые активы, когда другие наоборот сильно рискуют, ориентируясь только на высокий доход.

Инвестиционные риски делятся на два вида.

Системные (Недиверсифицируемые) риски – это риски, которые обусловлены факторами, действующий на целый рынок, на все ценные бумаги. К таким рискам относятся:

- Рыночный риск
- Риск изменения процентных ставок
- Валютный риск
- Инфляционный риск
- Случайный риск

Несистемные (Диверсифицируемые) риски – это риски, характерный определенной компании или отрасли. К таким рискам относятся:

- Деловой риск
- Финансовый риск
- Операционный риск

Столкновения с проблемами инвестирования в Российской Федерации. Одно из причин является недостаток инвестиционных средств, поэтому крупные инвесторы вкладывают свои средства не на отечественное добро. Также задается вопрос, почему инвесторы других стран и местные считают невыгодным вкладывать свои деньги в Россию? Здесь мы укажем несколько причин денежных потерь или актуальные проблемы российского инвестирования:

- Одно из важных причин мы можем указать это коррупция с большой буквой. Это проблема существует во всех странах, не только в России, я бы сказал, что такая обширная проблема больше сказывается в странах бывшего Советского Союза. Понять его просто, инвестор, который хочет вкладывать деньги в предприятие без связей, очевидно, дается взятка, здесь и нарастает данная проблема;
- Следующая проблема это когда хочешь открыть собственный бизнес в Российском государстве надо готовить много различных документов. Например, чтобы построить здание надо подготовить более 50 документов. В современном компьютерном мире, когда все указывается на базе данных этот цифр слишком много и займет много времени;

- Проблема с законами. Когда люди обращаются за помощью в сфере инвестирования то в Российской Федерации по этой сфере целая армия законов и нормативных документов, которые часто путаются;
- Политическая проблема. Система власти, которая немалым иностранцам напоминает железный авторитарный режим;
- Различие регионов. Богатый регион (Москва) по денежному обороту превышает самый бедный (Ингушетия).
- Уровень образования в стране. Конкурентными вузами считается только Московский государственный университет и Санкт-Петербургский государственный университет;
- Нестабильность курса рубля;
- Язык. Надо признать, что для многих иностранцев русский язык трудно изучается. Это не секрет что и от этого зависят инвестирования. [5]

Несмотря на такие обширные проблемы, заграничные страны вкладывают свои инвестиции в Российскую Федерацию, если указать это такие страны как США, Великобритания и Германия. В настоящее время, если верит экспертам, наблюдается рост прямого инвестирования в стране.

Здесь можно и отметить про венчурный бизнес. Это вложение капитала в перспективные, прогрессивные, предприятия, что имеют в своем запасе большую возможность.

В данное время инвесторы из других стран проявляет большой интерес к недвижимости в Российской Федерации, в основном они вкладывают деньги в коммерческую недвижимость, такие как гостиницы, торговые центры, складские помещения. Наибольший интерес для инвесторов это нефтегазовая промышленность, информационная, аграрная и горнодобывающие сферы.

Надо признать что, несмотря на проблемы, иностранные инвесторы все же вкладывают свои деньги это хорошо, сфера активно развивается и со временем будет плоды, но есть очень много проблем связанные с инвестированием. Современном экономическом мире надо стараться минимизировать вышеуказанных проблем, очевидно тогда интерес инвесторов будет только расти.

Современная инвестирования или инвестиции будущего. «Мы стоим у истоков революции, которая фундаментально изменит нашу жизнь, наш труд и наше общение», так совершенно открыто пишет

немецкий экономист Клуас Шваб в своей книге по названию «Четвертая промышленность революции», здесь надо добавить, что это уже подход к инвестициям.

В настоящее время можно осознать, что мы стоим на пороге технологической революции, и скоро нас ждет колоссальное изменение во всех сферах жизни. Если в XX веке электричество дало импульс росту производства, то скором времени предпринимательские взлеты будут устроены на использовании искусственного интеллекта, от умных часов до умных домов, и все это даст новый толчок инвестированию.

Более сто лет назад 70% людей работали в сельском хозяйстве, с появлением механизации и автоматизации число занятых в сельхозпроизводстве сократилось. С приходом новой технологий, более 60% профессий будут автоматическим образом заменены современными машинами. Это вопрос времени. Можно ожидать, что упадет значение природной ренты, когда значение технологической ренты заметно вырастет. И уровень развития технологий будет определять экономику страны, которые будут их, делит на технологические и нетехнологические. Ведущие аналитики и экономисты предсказывают, что глобальные перемены будут происходить в производстве робототехники, 3D-печать, сенсоров, технология виртуальной реальности, микрочипов, медицинских роботов, автомобилей без водителей. [6]

Хочу перечислить некоторые компании, которые в будущем может интересоваться инвесторы. Это такие компании как доминирующие в интернете:

- Apple;
- Facebook;
- Amazon;
- Alphabet;

Компании, имеющие успехи в области виртуальной реальности:

- IMAX;
- Intel;
- Sony;
- Microsoft;
- Samsung Electronics;

Инвестирование в технологию будущего и от него получить свою долю прибыли это движение человечество вперед. Инвестиционный портфель «Industry 4.0» предлагает инновационных сфер деятельности, которые будут, расширяют современный взгляд на мир и его экономические границы. Industry 4.0 это термин, характеризующий четвертую индустриальную революцию.

Биотехнологии и медицинское оборудование. В настоящее время это индустрия качественно и быстро выпускает препараты для лечения. Согласно статистике Министерства здравоохранения США, в начале 2000 г было выпущено больше фармацевтических препаратов, чем в 1990-х годах. Очевидно, что данная индустрия стремительно растет. [7]

Революция робототехники. Роботизация проявляются в разных сферах и экономике, в основном в персональных услугах и в промышленности. По направлению развитие робототехники существует несколько крупных компаний, такие как Google, Apple, Facebook и Amazon.

Чистые технологии. Современном мире человечество будет стараться делать акцент на экологических чистых технологий. Так как это и называется технология будущего, где не только интеллектуальные робототехники, но и должны быть чистым для окружающей среды.

Кибербезопасность. В данное время это индустрия положено на самом высоком месте и стремительно растет. И сейчас данная сфера жизненно необходимая направления для всех современных компании. Если верит исследовательской компании Gartner, в 2015 году рынок кибербезопасности достиг 75,4 млрд доллара, а далее будет только увеличиваться, может и удвоится.

Социальная сеть. Такая сфера стала неотъемлемой частью нашей жизни, даже оказывает воздействие на такие сферы как политика, здравоохранения, и прочие. Компании связанные с социальными сетями развивает новые пути и улучшает перспективы инвестиционную отрасль. [8]

В наши дни одно из важных толчков для развития городов и стран является выставка EXPO. Это – международная выставка, которое откроет площадку для демонстрации новых технических и технологических достижений.

«EXPO-2017» — это Энергия Будущего или мост к технологиям будущего и привлечения инвестиций, так отзывается организаторы выставки. А ведь ближайшая выставка состоится в городе Астана, Республика Казахстан. Эта будет первой выставкой, проведенной в странах СНГ.

Такие всемирные выставки дают положительный результат процессу развития новейших технологий и для энергетики будущего. И даст мощный стимул для инвестиций, создавая тысяч рабочих мест. Это позволяет привлечь лучшие мировые технологии, новые разработки в энергоснабжения и энергосбережения. Думаю в будущем эффект от такого получится мощным и результативным. [9]

В ЕХРО-2017 примут участие более 100 стран мира и более 50 компаний, и у каждой из них есть свои эксклюзивные идеи и товары будущего для выставки. Это реальная возможность для инвесторов со всего мира.

Выводы

Итак, важным элементом развития экономики является инвестиционная деятельность. Вложение капитала в разные производства дает роль мощного рычага, которая будет поднимать уровень жизни и рост экономики. Такую важную деятельность может осуществлять как государственные, так и частные компании и организации.

В статье мы привели толкования понятия «инвестиции», которое имеет свои особенности в различных областях экономической науки. Важную роль в инвестиционном процессе играют инвесторы, заказчики, пользователи объектов, поставщики, страховые организации, инвестиционные биржи и другие участники.

На сегодня требуется устойчивые долгосрочные инвестиции в основной капитал, гарантирующий возможность выпуска конкурентоспособной продукции. Надо четкая инвестиционная и экономическая политика, чтобы реализовать с усилий государства и бизнеса поставленные цели.

В заключение хотим сказать что, современная инвестиция очень важная деятельность со своими разными и сложными проблемами. Достаток и развитие завтрашнего дня зависят от сегодняшней инвестиции.

Библиографический список

1. Какие бывают виды инвестиций <http://kudainvestiruem.ru/obschee/vidy-investicij.html>
2. Инвестиции: учебное пособие / Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Питер, 2007
3. Исследование методов инвестирования, используемых российскими предприятиями <https://www.scienceforum.ru/2015/885/8763>

4. Иностранные инвестиции: Учебное пособие / Зубченко Л. А. – М.: Книгодел, 2008
5. Зарубежное инвестирование <http://activeinvestor.pro/zarubezhnoe-investirovanie/>
6. Основные формы и методы инвестирования в рыночной экономике
<http://www.ronl.ru/referaty/finansy/362470/>
7. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: учебное пособие / Липсиц И. В., Косов В. В. 2004
8. Казахстан на ЭКСПО 2017 <http://www.dknews.kz/economics/23-investments/16783-cto-predstavit-kazakhstan-na-ekspo-2017.html>
9. Камински М. Прямые иностранные инвестиции // Финансы и кредит.- 5

УДК 336

Дата публикации: 05.05.2017

Новикова С.В. Проблема повышения финансовых результатов деятельности предприятия

Problem of increase in financial results of activity of the enterprise

Новикова Светлана Васильевна

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Novikova Svetlana Vasilyevna

N. P. Ogarev's Mordovian State University

Аннотация: В статье рассматривается важнейший показатель эффективности деятельности предприятия – чистая прибыль, получение и максимизация которого является основной целью отдельно взятых экономических субъектов и государства в целом. Поэтому менеджерами различных уровней на предприятиях принимаются управленческие решения для выявления резервов увеличения прибыли. В этом неоценимую роль оказывает CVP-анализ, который проведен в статье на примере энергосбытовой компании.

Abstract: In article the most important indicator of efficiency of activity of the enterprise – net profit which receiving and maximizing is a main objective of separately taken economic subjects and the state in general is considered. Therefore managers of various levels at the enterprises make various administrative decisions for identification of reserves of increase in profit. In it the invaluable role is rendered by the CVP analysis which is carried out in article on the example of power supply company.

Ключевые слова: финансовый результат, чистая прибыль, управленческое решение, постоянные затраты, переменные затраты, CVP-анализ, точка безубыточности, маржинальный доход, запас финансовой прочности.

Keywords: financial result, net profit, administrative decision, constant expenses, variable expenses, CVP analysis, profitability point, marginal income, stock of financial durability.

На современном этапе проблема повышения финансовых результатов занимает ключевое место в деловой жизни экономических субъектов.

Вопрос получения положительного финансового результата (прибыли) актуален как для отдельного предприятия, так и для финансовой системы государства в целом. За счет прибыли

осуществляется финансирование мероприятий по научно – техническому и социально – экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда работников. Кроме того, прибыль косвенным образом влияет на темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножение их общественного богатства, так как за счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства [6. с. 216].

Следовательно, проблема повышения финансовых результатов деятельности имеет большое значение в производственной политике предприятия.

Показателем, наиболее полно характеризующим результаты производственной и предпринимательской деятельности предприятия, является чистая прибыль. Она формируется под влиянием большого числа внешних и внутренних факторов. К основным внешним факторам, оказывающим влияние на величину финансовых результатов, можно отнести социально-экономические условия, природные условия, цены на производственные ресурсы, инфляция и т.д., действие которых неподконтрольно организации.

Наибольшее значение имеют внутренние факторы, зависящие от деятельности организации. Такие как объем продаж; себестоимость, цена, качество и конкурентоспособность производимой продукции; компетентность руководства; производительность труда и т.д. [3, с.762]. Они служат ориентиром для предприятия в поиске путей улучшения финансовых результатов.

Основным источником резервов увеличения прибыли для любого экономического субъекта является снижение себестоимости. Для достижения этой цели управленческому персоналу на предприятиях приходится принимать разнообразные управленческие решения (по планированию объема производства, цен; выбора технологий производства). И в этом неocenимую роль оказывает CVP-анализ или анализ соотношения «затраты — объем — прибыль» [4, с.77].

Первой особенностью CVP-анализа является определение в ходе его проведения ключевых для принятия управленческих решений показателей: точки безубыточности, маржинального дохода и запаса финансовой прочности [2, с. 442].

Рассмотрим финансовые показатели предприятия, деятельность которого направлена на оказание услуг по передаче электроэнергии населению. Рассчитаем показатели CVP-анализа для предприятия за три года в таблице 1.

Таблица 1

Показатели финансовой деятельности за 2013-2015 гг., руб.

Затраты	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонения	
				абс.	относ., %
Выручка от реализации продукции	6 689 135	5 106 860	4 632 895	-473 965	90,72
Затраты предприятия всего	974 651	1 323 844	2 343 536	1 019 692	177,03
в том числе: переменные затраты	253 150	286 570	311 340	24 770	108,64
постоянные затраты	721 501	1 037 274	2 032 196	994 922	195,92
Маржинальный доход	6 435 985	4 820 290	4 321 555	-498 735	89,65
Доля маржинального дохода в выручке от реализации, %	96,22	94,39	93,28	-1	98,83
Порог рентабельности	749 880,18	1 098 940,75	2 178 602,54	1 079 662	198,25
Запас финансовой устойчивости	5 939 254,82	4 007 919,25	2 454 292,46	-1 553 627	61,24
Запас финансовой устойчивости, %	88,79	78,48	52,98	-26	67,50

Исходя из данных таблицы, 1 можно сказать, что основная доля принадлежит постоянным затратам, кроме того, их доля за анализируемый период увеличилась с 74 % до 86,7 %.

Для маржинального дохода характерна отрицательная тенденция, самое высокое его значение было достигнуто в 2013 году. Однако затем мы наблюдаем динамику уменьшения суммы покрытия постоянных затрат филиала. При этом необходимо отметить, что доля маржинального дохода в выручке достигает довольно высоких значений. Чем она выше, тем больше изменяется величина прибыли при изменении объемов производства. Поэтому можно сказать, что предприятие обладает возможностью оперативно нарастить прибыль при благоприятной, и напротив, имеет риск ее быстрого снижения при неблагоприятной экономической ситуации.

В рассматриваемом периоде наблюдаем снижение финансовой устойчивости на 1 553, 6 тыс. руб. или на 38,8 %, что связано с уменьшением объема продаж. Порог рентабельности имеет положительную тенденцию. В 2015 году значение точки безубыточности составило 2 178, 6 тыс. руб., что на 1 079,6 тыс. руб. или на 190,5 % больше, чем в начале анализируемого периода. Руководству предприятия необходимо постоянно следить за запасом финансовой устойчивости и величиной порога рентабельности, ниже которого не должна снижаться выручка от реализации продукции.

Еще одной особенностью CVP-анализа является возможность вычислить критический уровень объема продаж, суммы постоянных затрат и цены при заданном значении остальных факторов, базируясь на взаимосвязи «затраты – объем продаж – прибыль».

Рассчитаем в таблице 2 критический уровень постоянных затрат и цены реализации при заданном уровне маржинального дохода и объема продаж для анализируемого предприятия за 2015 год.

Таблица 2

Расчет критического уровня постоянных затрат и цены реализации 2015 г., руб.

Затраты	2015 год
Сумма постоянных затрат	2 032 196
Удельные постоянные затраты	0,9234
Цена 1 руб. кВтч	3,25
Объем реализации кВтч	2 200 812
Удельные переменные затраты	0,1415
Критический объем продаж кВтч.	653 747,4
Порог рентабельности	2 178 602,5
Критический уровень постоянных затрат (удельные постоянные затраты*критический объем продаж)	603 660,3
Критический уровень удельных переменных затрат (цена – (критические постоянные затраты/критический объем продаж))	2,33
Критический уровень цены (удельные переменные затраты + удельные постоянные затраты)	1,06
Уровень минимального маржинального дохода (постоянные затраты / порог рентабельности*100), %	93,28

На основании приведенных расчетов, можно сделать следующие вывод: для покрытия всех расходов, предприятие должно поддерживать уровень цен в размере не ниже 1,06 руб. кВтч. В этом в

случае цена будет равна себестоимости единицы продукции, а прибыль и рентабельность будут равны нулю.

При сумме постоянных затрат в размере 603,6 тыс. руб. предприятие не будет иметь ни прибыли, ни убытков. Если же постоянные затраты окажутся выше критической суммы, то при уровне цен 1,06 руб. кВтч, они будут непосильными для предприятия. Оно не сможет покрыть их за счет своей выручки. Поэтому, критический уровень постоянных издержек является очень ценным показателем в управленческой деятельности. С помощью его можно эффективнее управлять процессом формирования финансовых результатов. Так как к факторам, обеспечивающим снижение себестоимости, относится, в том числе сокращения условно-постоянных расходов в результате роста объемов производства и реализации.

Однако, немаловажное значение имеет величина переменных расходов, т.к. они влияют на уровень маржинального дохода. Из таблицы 1, мы видим, что маржинальный доход в 2015 году составил 93,28 %, что является его минимальным уровнем (таблица 2). Следовательно, предприятию необходимо контролировать уровень переменных затрат, и принимать меры по их снижению. При этом основными статьями затрат увеличивающими величину переменных издержек являются: материальные затраты и затраты на оплату труда производственных рабочих (включая отчисления). Они могут быть снижены путем их эффективного использования: внедрение энергосберегающих технологий, новых машин и оборудования – это позволит уменьшить объемы потребляемого топлива, энергии.

Таким образом, опираясь на инструментарий CVP-анализа, предприятие рассматривает различные варианты управленческих решений, ориентированных на достижение требуемой или возможной величины прибыли. Исходя из сложившегося соотношения между постоянными затратами, переменными затратами на единицу продукции и продажными ценами с учетом производственных возможностей и потребностей рынка предприятие осуществляет планирование дальнейшей деятельности. При этом особенно важным ориентиром в анализе является точка безубыточности, рассматриваемая как минимально приемлемый уровень продаж продукции или услуг.

В современных условиях экономического кризиса и финансовой нестабильности, когда каждое предприятие вправе самостоятельно выбирать для себя способы анализа основных факторов, влияющих на прибыль, роль CVP – анализа только возрастает. Он занимает ключевое место в операционном менеджменте любого предприятия, как самый эффективный способ поддержания оптимального сочетания между затратами предприятия, объемом производимой продукции и ее ценой. Поэтому

предприятиям, стремящимся к увеличению темпов экономического роста (техническому перевооружению производства и внедрению новых технологий) чрезвычайно важно переходить на прогрессивные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, которые предполагают применение CVP-анализа.

Библиографический список

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебн. пособие / О. В. Ефимова - М. : Омега; 2010. - 350 с.
2. Никифорова Н. А. Управленческий анализ: учеб. пособие / Н. А. Никифорова - М. : Юрайт; 2015. – 442 с.
3. Рябец П. С., Бондаренко Т. Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия / П. С. Рябец // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. - № 6-4. с. 761-764.;
4. Саранцева Е. Г. Повышение результативности предпринимательской деятельности машиностроительных предприятий региона на основе операционного анализа прибыли / Е. Г. Саранцева // Регионология. – 2016.- № 1 (94). с. 77-83.;
5. Толпегина О. А. Показатели прибыли: экономическая сущность и содержание/О. А. Толпегина // Финансовый анализ. - 2008. - №20. - с.10-14.
6. Яруллин Р. Р. Реализация программно-целевого формирования бюджетов субъектов Российской Федерации / Р. Р. Яруллин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2016. - № 4 (32). с. 215 – 221.

УДК 332.1:338

Дата публикации: 20.05.2017

Потеев Д.А., Волгин А.С. Экономический аспект технологической модернизации производственной деятельности предприятия

The economical view of technology productive activity enterprise modernization

Потеев Дмитрий Артурович, Волгин Александр Сергеевич

1. Доцент кафедры экономики и менеджмента, к.э.н., ФГБОУ ВО «Государственный морской университет имени Адмирала Ф.Ф.Ушакова»;
2. Студент ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Poteev Dmitri Arturovich, Volgin Aleksandr Sergeevich

1. Ph.D in Economics, Assistant of Professor Department of Economics and Management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher professional Education «Admiral Ushakov Maritime State University», Novorossisk;
2. Student, Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «V.I.Vernadsky Crimean Federal University», Simferopol.

Аннотация: Авторы статьи представили основные виды стратегий технологической модернизации производственной деятельности предприятия. Выбор стратегии технологического обновления связан с обеспечением конкурентоспособности предприятия и его продукции на волатильных рынках, с темпами научно-технического прогресса и максимизацией прибыли предприятия.

Abstract: The authors have presented a principal kinds of technology strategy of production activity firm modernization. The choice of technology innovation strategy has been tied with competitive ability firm, its products, scientific-technical progress tempos and profit firm maximisation.

Ключевые слова: технологическая стратегия, конкурентоспособность, модернизация, НТП, транзакционные издержки.

Keywords: technology strategy, competitive ability, modernization, STP, transaction costs.

Введение. Экономика России переживает сложный период становления нового технологического уклада в ряде ведущих стран отраслей производства. Технологии прошлого стали сдерживающим

фактором необходимых темпов экономического роста. Кроме того, в глобализирующемся мировом хозяйстве обострилось конкурентное соперничество между странами. Сбыт продукции на мировых рынках становится успешным только за счет снижения цен, улучшения качества или обновления товара при рациональной маркетинговой политике. Последние условия также непосредственно и напрямую связаны с технологическими усовершенствованиями.

К этому же побуждает стремительно меняющийся внутренний рынок страны. Новая экономическая ситуация в национальном хозяйстве, укрепляющийся и совершенствующийся рыночный механизм преобразовывают сложившийся за десятилетия менталитет дефицитной экономики на новый образ мышления, свойственный экономике доминирования предложения над рыночным спросом.

В закрытой дефицитной экономике главным требованием к производителям было увеличение производства любой продукции, нередко в ущерб ее качеству и запросам потребителей. Модель такого типа хозяйствования предприятий стремительно уходит в прошлое.

В новых экономических условиях меняется тип потребительского поведения пользователей производимой продукции. Современные средства информации, возросшая подвижность населения, расширяющаяся международная торговля в совокупности меняют вкусы и запросы покупателей, их потребительский менталитет. Соответствовать указанным требованиям можно только за счет опережающего обновления технологических процессов в производственной деятельности отечественных предприятий.

Основная часть. Теория и практика мировой экономики свидетельствует о значительном накоплении материала по способам и видам технологического обновления производства. Они отличаются не только техническим разнообразием, но и экономической обоснованностью и целесообразностью в тесной связи с состоянием рыночной конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках.

Технологическое обновление и конъюнктура рынка тесно взаимосвязаны. Состояние рынка требует новых технологий, а новая технология воздействует на рыночную конъюнктуру. Технологическое обновление зачастую ведет к усилению конкуренции. Она воздействует на борьбу между конкурентами, повышает или снижает барьер входа на рынок для аутсайдеров, изменяет силу воздействия на рыночную ситуацию потребителей, поставщиков ресурсов. Технология в новом виде может изменить систему контрактов с поставщиками одних ресурсов на контракты совершенно иных ресурсов. Например, при новых технологиях могут потребоваться иные, чем прежде, ресурсы или ресурсы-заменители.

С другой стороны, если измененная технология повышает качество товара и его технические и другие характеристики, то способствует привлечению большего числа покупателей на свою сторону, значит можно использовать стратегию дифференциации. Чем больше покупателей привлечено качеством продукции, тем эффективнее выбранная стратегия дифференциации и, следовательно, большую прибыль получают предприятия, внедрившие новую технологию. Преимущества стратегии дифференциации сохраняются до тех пор, пока конкуренты не станут широко использовать такую же или даже лучшую технологию.

Новая технология может изменить условия торговли и условия контракта между поставщиками и покупателями продукции. Если новая технология повышает уровень стандартизации изделий, то покупатели смогут легко поменять поставщиков. При этом чем ниже затраты покупателей на замену поставщиков, тем категоричнее и жестче они станут вести себя при заключении контрактов на покупку изделий. У них появляется возможность выбора наиболее выгодного для себя поставщика. Но может оказаться и так, что новая технология значительно повысит издержки на замену поставщиков (транзакционные издержки) и тогда станет менее выгодной для предприятия смена поставщика.

Аналогичная ситуация возникает при замещении одних ресурсов другими, связанное с технологическим обновлением. Цена и характеристики альтернативных ресурсов, издержки на переход на новые ресурсы станут определяющими факторами в принятии решения о переходе на новую технологию с использованием ресурсов – заменителей.

При любых условиях использования новой технологии, степени ее влияния на конъюнктуру рынка продукции фирмы, рано или поздно предприятие не сможет надолго обеспечить себе конкурентные преимущества без реакции на технологический прогресс.

Движущей силой технологического прогресса является максимизация прибыли и защита интересов фирм-производителей в рыночной среде. Новые технологии приводят к появлению более качественной дорогой и привлекательной продукции, к лучшему и разнообразному удовлетворению нужд и желаний потребителей. Идет постоянная борьба за покупателя посредством непрерывного обновления продукции. Эта сила движет технологический прогресс, представляя его внутренний энергетический источник постоянного развития. Разумно и мастерски используя совершенную технологию, предлагая более дешевый товар, или товар с новыми потребительскими свойствами, можно завоевать превосходство над конкурентом. Этим же способом предприятие сможет обороняться от конкурентов и получать

прибыль выше среднеотраслевой. Технологическая политика предприятия становится основным оружием в конкурентном соперничестве.

Стратегическая цель технологической политики предприятия состоит в применении новой технологии, обеспечивающей производителю самые низкие издержки производства либо выпускать продукцию с уникальным качеством и характеристиками. Подразделяют два вида технологической стратегии предприятия: технологическое лидерство и технологическое подражание [1, с.265-267].

Технологическое лидерство направлено на достижение превосходства над конкурентами в применении новой технологии. Технологическое подражание состоит в изучении опыта лидера, с целью избежания первоначальных наиболее значительных издержек при модернизации технологии.

М.Портер, отмечая сложность выбора между этими видами технологической стратегии, указывал: «Выбор между технологическим лидерством и статусом «последователя» в этой области зависит от трех основных факторов:

* *Устойчивость технологической базы.* Иными словами, насколько компания в состоянии защитить свои технологические инициативы от конкурентов;

* *Преимущества первого хода.* Те преимущества, которые компания получит, первой внедряя в своей деятельности новые технологии;

* *Негативные стороны первого хода.* Компания, которая первой идет на внедрение технологии вместо того, чтобы ждать, пока это сделают другие, подвергает себя ряду опасностей» [1, с.267].

Рассмотрим преимущества первого и второго вида технологических стратегий.

Привлекательность технологического лидерства можно выразить в следующем:

* *Величина технических возможностей* в большей мере используется лидером. Чем выше технические возможности, тем больше шансов лидеру оторваться от конкурентов по затратам;

* *Техническая квалификация предприятия.* лидерство предпочтительно, когда техническая квалификация предприятия дает ему возможность оторваться от конкурентов. Техническое превосходство может быть обеспечено за счет более умелого проведения НИОКР, использования «ноу-хау» добытого у поставщиков и покупателей, собственного технического опыта и обеспечения патентной защиты.

* *Доля других технологий* (технологий поставщиков, покупателей и т.п.) в данной новой технологии. Чем в большей мере данная технология состоит из других технологий, тем выше риск лидерства, поскольку доступ конкурентов к технологии не слишком зависит от их технической квалификации или объема НИОКР.

* *Величина и суть преимуществ первопроходца*. Преимущества первопроходца позволяют лидеру извлечь из новой технологии ряд конкурентных преимуществ. Преимущества первопроходца состоят в том, что лидер может добиться авторитета главного производителя и приобрести новый имидж. Влияние инерции покупательского спроса на товар выражающийся в том, что потребитель продолжит покупать известный ему продукт даже если этот товар более не превосходит товары конкурентов. Фирмам-конкурентам предстоят большие расходы на подготовку, переобучение специалистов и накопление опыта, что дает преимущества компании-лидеру.

Направление технического прогресса. Технический прогресс в одном направлении обеспечивает лидеру продолжительные преимущества. Изменения направления технического прогресса обесценивают преимущества лидера.

В следующих ситуациях выгоднее осуществлять стратегию подражательства в технологическом обновлении:

* *Инвестиции в новую технологию* являются узко специализированными, негибкими, а сама технология меняется быстро. В этом случае подражатели могут быстро обогнать лидера.

* *Потребности и поведение покупателей* быстро меняются. Изменение потребностей или поведения потребителей может обесценить преимущества первопроходца или они исчерпают вовсе.

* *Технический прогресс* меняет направление своего развития. В этом случае преимущества лидера кратковременны. Прорыв в сфере другой технологии может совершенно неузнаваемо изменить рыночную и техническую возможность лидера.

* *Наличие неопределенности* в использовании той или иной технологии. Бывает ситуация, когда в отрасли конкурируют несколько видов технологии. Нет твердой уверенности, какая из них возьмет верх. Ставить на предпочтение одной рискованно, а развивать все – невозможно. В этом случае привлекательна осторожная политика, исходящая из принципа «подождем, посмотрим».

Технические достижения лидера легко копируются. Новая технология в таком случае быстро распространяется и лидер теряет свои позиции и преимущества.

Барьеры вывода инновации на рынок слишком высоки и труднодоступны. Технологическое лидерство в этой ситуации связано с преодолением многочисленных препятствий и значительными затратами. На преодоление барьеров потребуется слишком много времени и денег, тогда предпочтительнее принять стратегию подражательства.

Выводы. Таким образом, преимущества первопроходца в технической стратегии может дать долговременные конкурентные превосходства. Технологическое подражательство иногда может оказаться значительно дешевле и прибыльнее, чем быть лидером, прокладывающим новый технологический путь развития. При этом нельзя забывать, что технический прогресс подвергает любое лидерство постоянным испытаниям. Оно не может быть вечным. Поэтому, складывается ситуация, при которой лидеру гораздо выгоднее лицензировать свою новую технологию, продавать свое новшество, а не держать его в секрете.

Библиографический список

1. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; Пер. с англ., - 3-е изд. — М., Альпина Бизнес Букс. 2008. — 715с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методики анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ., - 3-е изд. — М., Альпина Бизнес Букс. 2007. — 453с.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 5/2017

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.