

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

LIX Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 5 мая, 30 мая 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2017

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук:** сборник материалов
LIX Международной научно-практической конференции / Под общ. ред.
С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 234 с.

ISBN 978-5-00068-859-5

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Ценообразование», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-00068-859-5

© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теория управления экономическими системами	6
<i>Бажутин И.А., Бажутина М.М.</i> Идеология единства Русского Народа – Народа России	7
<i>Егорова Н.В.</i> Анализ ликвидности коммерческого банка (на примере АО «Россельхозбанк»)	20
<i>Егорова Н.В.</i> Анализ экономического состояния предприятия (на примере АО «Якутский Хлебокомбинат»)	24
Секция 2. Мировая экономика	30
<i>Пилипюк Ю.Н.</i> Анализ международного опыта применения свободных экономических зон	31
<i>Чэнь Тин</i> Торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Китаем на фоне стратегии «Один Пояс и Один Путь»	38
Секция 3. Менеджмент	45
<i>Алексенко Е.В.</i> Государственный консалтинг: реализация консультационных услуг государственному сектору	46
<i>Алексенко Е.В.</i> Формирование эффективных моделей управленческого консалтинга.....	50
Секция 4. Маркетинг	55
<i>Харунин Н.А.</i> Особенности интернет-маркетинга в сегменте B2B	56
Секция 5. Управление инновациями и инновационной деятельностью.....	61
<i>Алексенко Е.В.</i> Инновационный консалтинг как направление управленческого консалтинга.....	62
<i>Стариченко Е.В.</i> Инновационная деятельность как катализатор прогресса	66
<i>Химин Е.Б.</i> Управление сложными экономическими системами: инновационные процессы	70
Секция 6. Региональная экономика	76
<i>Аммосова М.В.</i> Анализ инвестиционного потенциала Республики Саха (Якутия)	77
<i>Королев А.А.</i> Балансировка региональных рынков труда путём регулирования региональных систем профессионального образования	80

<i>Мещерякова В.Г.</i> Имидж как один из факторов конкурентоспособности региона.....	84
Секция 7. Логистика	92
<i>Каранетян А.А.</i> Содержание концепции интермодальности в международной транспортной логистике.....	93
<i>Квес Р.Д.</i> Выделение этапов во внешнеэкономической деятельности по организации доставки грузов из-за рубежа	99
<i>Квес Р.Д., Шведова И.А.</i> Изменение роли управления логистическими затратами на современном этапе развития экономики.....	106
<i>Леськив С.Я.</i> Логистика туризма в фокусе новых логистических направлений	110
<i>Орлова А.П.</i> Анализ грузопотоков, проходящих через АО «Ростовский порт». Роль и место предприятия среди морских портов региона	117
<i>Павлова А.Д., Валиуллина Л.А.</i> Совершенствование управления запасами с целью реализации неликвидной продукции	122
Секция 8. Экономика труда и управление персоналом	126
<i>Коротких А.И.</i> Анализ уровня и направления совершенствования нормирования труда в организации (на примере АО «Сахатранснефтегаз»)	127
<i>Тихонова О.В.</i> Управление коммуникациями – важнейшая задача руководителя	131
<i>Хамадалиева А.Д., Ширалиева Ф.И.</i> KPI как основа системы мотивации и стимулирования сотрудников	137
<i>Шупарская Е.А.</i> Учет расчетов по оплате труда, анализ использования фонда заработной платы в бюджетных учреждениях на примере ФГБНУ ДВНИИЗР	142
Секция 9. Экономика и управление качеством.....	146
<i>Федосевич А.Е.</i> Совершенствование методик оценки кредитоспособности юридических лиц в банках Республики Беларусь.....	147
Секция 10. Экономическая безопасность	151
<i>Скирденко Н.Е.</i> Ключевые детерминанты экономической безопасности предприятия	152

Секция 11. Ценообразование	157
<i>Сафонов К.В., Юшков А.С., Лыткина Л.И.</i> Логико-экономическая модель поведения цены на нефть с учетом фактора сланцевой нефти	158
Секция 12. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	163
<i>Воронина Д.Д., Гришко Е.В., Романова Н.А.</i> Методики анализа кредиторской задолженности организации	164
<i>Кандашвили И.М.</i> Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в кредитных организациях Российской Федерации	169
<i>Козлова М.Э., Кузнецова Д.В.</i> Проблемные вопросы российского аудита	174
<i>Козлова М.Э., Кузнецова Д.В.</i> «Стандарт-кост» и «директ-костинг»: преимущества и недостатки	179
<i>Хайруллина Э.Р., Алексеева А.О.</i> Переход к МСФО: особенности, проблемы, перспективы	184
<i>Чуракова А.Н., Баранчев М.О.</i> Методика консолидации дочерних компаний в группе АО «Газпром нефть»	189
Секция 13. Финансы и налоговая политика	199
<i>Новикова И.А., Паристова Л.П., Тихомирова Т.А.</i> Проблемы законодательного регулирования вопросов исчисления налога на добычу полезных ископаемых	200
<i>Строцкая О.В.</i> Опыт борьбы Центрального Банка РФ с кризисными явлениями посредством применения инструментов денежно-кредитного регулирования: насколько же он показателен?	205
Секция 14. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	213
<i>Каппушева А.Р.</i> Механизмы повышения эффективности работы организаций социальной сферы	214
<i>Пантюхина Е.И.</i> Рынок услуг дополнительного образования детей: пробелы государства – возможности для бизнеса (на примере Томской области)	221
Секция 15. Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов	227
<i>Онищенко Е.П., Отёкина А.П.</i> Оптимизация расходов банка в кризис ..	228

A decorative border resembling a rolled-up scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

ИДЕОЛОГИЯ ЕДИНСТВА РУССКОГО НАРОДА – НАРОДА РОССИИ

© Бажутин И.А.¹, Бажутина М.М.²

Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти

В статье рассматриваются искусственно созданные вредоносные понятия, основанные на «нации» и её производных, которые являются технологиями ведения гибридной войны для уничтожения государств и народов. В интересах государственной безопасности и Русского Народа – Народа России крайне необходимо вывести из употребления все слова и словосочетания националистического толка. Предлагаются пути решения данного вопроса.

Ключевые слова: идеология единства Русского Народа – Народа России, гимн, Конституция РФ, союз братских Народов, «нация – национализм – нацисты», технологии гибридной войны.

В настоящее время в обществе предпринимаются попытки внедрить и легализовать вредоносные понятия *«идеология национального единства»*, *«российская нация»*, *«единство российской нации»* и т.д. «Нация» и её производные представляют собой технологии гибридной войны и предназначены для уничтожения России, Русского Народа – Народа России, подрыва основ государственной безопасности, чтобы посеять вражду между братскими Народами России и расколоть её на отдельные государства.

Идеологи и исполнители гибридной войны успешно используют апробированные технологии в отношении России и в то же время выступают в роли системной оппозиции, искажая цели, поставленные Президентом России. Их законотворческие инициативы, нацеленные на изменение Конституции РФ, противоречат государственной символике и многовековой истории России, тем самым они пытаются уничтожить нашу страну изнутри и т.д.

Между тем, в обращениях Путина В.В. к законодателям и к Народу России красной нитью проходит тема Единства Русского Народа – Народа России. ЕДИННЫЙ НАРОД – это цель, поставленная Президентом РФ для долгосрочного развития России. Её обоснование мы находим:

1. В Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в связи с принятием в Российскую Федерацию республики Крым и образованием в составе Российской Федерации новых субъектов в 2014 году [16].

¹ Изобретатель, специалист в управлении и развитии.

² Доцент кафедры Теории и практики перевода, кандидат филологических наук, доцент.

2. В словах из Послания Президента Федеральному Собранию в 2016 году: **«Давайте будем помнить: мы единый народ, мы один народ, и Россия у нас одна»** [17].
3. В выступлении Путина В.В. перед депутатами VII созыва ГД РФ 5 октября 2016 года: **«наша сила, безусловно, в единстве нашего народа»** [18] и т.д.

Поводом для написания предлагаемой статьи стало заявление члена Совета Федерации О.Ф. Ковитиди «Парламентской газете» в марте 2017 года под заголовком *«России нужна идеология национального единства – сенатор»* [15]. Приведём три выдержки из статьи:

1. *«Речь не о государственной идеологии, а об идеологии национального единства».*
2. *«Такая система ценностей станет стержнем для нации и поможет противостоять экстремизму».*
3. *«Суть этой идеологии – в любви к Родине, в соблюдении законов нашей страны».*

Рассмотрим данные положения детально:

1. Сенатор заявляет об *«идеологии национального единства»* и вступает в противоречие с позицией Президента нашей страны, который неоднократно подчёркивает в своих обращениях **единство народа**.
2. *«Идеология национального единства» – стержень для нации*. Русский Народ – Народ России в очередной раз пытаются представить *нацией*. Ранее было показано, что вброс понятия *«нация»* – технология гибридной войны, ведущейся против России [2, 4]. Союз братских Народов России технологи и идеологи гибридной войны намеренно заменяют понятием разрозненных наций: татарской, русской, чеченской и т.д., каждая из которых, исходя из самого понятия *«нация»*¹, имеет право на самоопределение, т.е. на выделение из состава Российской Федерации, что означает уничтожение госу-

¹ В политическом и научном дискурсе XX века было показано, что нация – понятие для обозначения «воображаемых сообществ», навязываемое обществу [20]. Нация не существует ни в политическом, ни в научном смысле: оно неприменимо ни к этническим сообществам, ни к государствам. Идея нации распространялась посредством «печатного капитала» [20], решения властной элиты или политической группировки превратить народ в нацию [21] для того, чтобы спровоцировать раскол и размежевание в исторически сложившихся государствах посредством сопутствующего механизма самоопределения – искусственного, навязанного разделения народов. Более того, исследователи делают вывод о том, что идея нации, самоопределения в нации – причина многих конфликтов. Введённое в обиход идеологами гибридной войны К. Марксом и Ф. Энгельсом ещё в середине XIX века политическое понятие «нации» как цель и средство для уничтожения народов в настоящее время вбрасывается технологами гибридной войны наряду с другими неприемлемыми, чужеродными и враждебными понятиями типа «национальный», «национализм», «россияне» и т.д.

дарства. Таким образом, единство никак не может быть *«национальным»!* Тезис о том, что *«идеология «национального единства» – стержень для нации»* – заведомо ложное и опасное для народного самосознания утверждение.

3. Если *«идеология национального единства»* – подрыв основ государства, то о какой любви к Родине и соблюдении законов может идти речь?

Предложенная сенатором О.Ф. Ковитиди идеология *«национального единства»* – не просто вбрасываемое вредоносное понятие для последующего обсуждения, а понятие, которое, по сути, предназначено для уничтожения Русского Народа – Народа России, основ государства и России в целом. Ту же самую цель преследует инициатива заведующего кафедрой Российской академии народного хозяйства и госслужбы В.А. Михайлова – автора **абсурдного законопроекта «о российской нации»** [8], который в марте 2017 года был переименован в закон *«О единстве российской нации и управлении межэтническими отношениями»*¹. *«Идеология национального единства»* и *«единство российской нации»* – одинаково опасные и разрушительные понятия, внедряемые внутри нашей страны и представляющие угрозу государственной безопасности, что подтверждается:

¹ В ходе заседания Совета по межнациональным отношениям в Астрахани в конце октября 2016 года В.А. Михайлов озвучил свою идею «российской нации» – это многонациональный народ России (!?), поставив знак равенства между народом и «нацией», что в корне недопустимо! Народ России – Русский Народ, состоящий из братских Народов, становится какой-то «нацией, состоящей из русской, татарской и других наций». Отсюда следует, что из-за законопроекта о «российской нации» гимн России превратится в гимн «нацистов». В частности, придётся изменить слова припева, что для России неприемлемо [3]:
Братских нацистов...,
... мудрость нацистская!

При этом Единство Русского Народа пытаются подменить «единством российской нации» с акцентом на самоопределение каждой нации, входящей в ее состав, а вместо граждан России появляются члены «нации» – «нацисты»! Слова В. Михайлова «политическое понятие нации» – не что иное, как политизация общества, которая происходит в период подготовки цветных революций и государственных переворотов. Из Русского Народа – Народа России, союза братских Народов, пытаются создать политические «нации», что приводит к возникновению «национализма» в самом худшем виде, разжиганию «национальной» вражды, расколу России и т.д. Следующим этапом являются классовая борьба, идеологическое и партийное противостояние в обществе и многое другое. Утверждается, что парламентарии некомпетентны, следовательно, происходит вбрасывание негативной информации. Фраза «У парламентариев пока разное понимание, что такое «российская нация» подтверждает, что идёт мощнейшее информационное воздействие негативного толка. В обсуждение было брошено понятие «нация» с расчётом на то, что парламентарии начнут выяснять своё отношение к нему, забыв о том, что в России понятие «нация» не существует. В. Михайлов производит подмену понятий, и по его логике из терминов, определяющих нашу идентичность, исключается понятие «Народ», но при этом насаждается «нация». Таким образом, «российская нация» нацелена на разделение единого целого – Народа – Народа России – Русского Народа – союза братских Народов России.

1. Заявлением Президента РФ В.В. Путина о том, что Народ России – Русский Народ.
2. Публичной позицией В.В. Путина о том, что сила России – в Единстве Народа.
3. Конституцией РФ, которая базируется на понятии «Народ».
4. Гимном России, где мы – это Народ = союз братских Народов.
5. Историей России, в которой всегда был, есть и будет Русский Народ.
6. Государственными праздниками: День Народного единства и др.
7. Учениями традиционных конфессий, которые оперируют понятием «Народ».

При сопоставлении речи Президента РФ перед депутатами ГД седьмого созыва и заявлений со стороны О.Ф. Ковитиди и В.А. Михайлова, становится ясным, что их законотворческие инициативы и внедряемые ими понятия *«идеология национального единства»* и *«единство российской нации»*:

- 1) **идут вразрез с позицией Президента РФ**, отражающей нашу идентичность, самосознание и реалии нашего времени – Народ России, единство Народа;
- 2) **противоречат государственному гимну России**, текст которого утверждён Указом Президента РФ В.В. Путиным, запрещающим любые его изменения [19]:
...**Братских народов** союз вековой,
Предками данная **мудрость народная!**...
- 3) **вступают в противоречие с Конституцией РФ** [9], где в статьях 3, 5, 9, 68, 69 речь идёт о **Народе**:

Статья 3

1. Носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации является её **многонациональный народ**.

Статья 5

3. Федеративное устройство Российской Федерации основано на её государственной целостности, единстве системы государственной власти, разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, равноправии и самоопределении **народов** в Российской Федерации.

Статья 9

1. Земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности **народов**, проживающих на соответствующей территории.

Статья 68

3. Российская Федерация гарантирует всем её **народам** право на сохранение родного языка, создание условий для его изучения и развития.

Статья 69

Российская Федерация гарантирует права коренных малочисленных **народов** в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации.

Иначе говоря, вместо ЕДИНСТВА НАРОДА, обозначенного Президентом РФ В.В. Путиным, **оппозиция выступает с внедрением понятия «нация»**, что вносит раскол в общество. Тем самым идеологи гибридной войны предпринимают попытку вбить клин между народами, входящими в состав Русского Народа – Народа России.

ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ АРГУМЕНТОВ
ОСОБОГО ВНИМАНИЯ ЗАСЛУЖИВАЕТ РЕЛИГИОЗНАЯ,
ДУХОВНАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Данный подход позволяет рассмотреть природу внедряемого понятия «**нация**» с точки зрения традиционных конфессий. Так, в христианстве **Русский Народ – Народ России является третьим Богоизбранным Народом, предназначение которого – собрать рассеянных чад Божиих воедино в виде союза братских Народов**. Подтверждение этому мы находим в Святом Евангелии:

«Сие же он сказал не от себя, но, будучи на тот год первосвященником, предсказал, что Иисус умрёт за **народ**, и не только за **народ**, но **чтобы и рассеянных чад Божиих собрать воедино**» (Ин. 11: 51-52).

Использование слова «Народ» в тексте Священного Писания говорит о том, что у этого слова Божественная природа! Слово «народ» упоминается в Библии **2 734** раза (!), при этом «**нация**» в тексте отсутствует.

Таким образом, с позиции веры, «**нация**» **вступает в противоречие с Богом**, что само по себе определяет **дьявольскую природу данного понятия**, введённого искусственно для разрушения и уничтожения Народов. Для верующих людей, независимо от их вероисповедания, понятие «**нация**» – неприемлемо! Это ещё один аспект гибридной войны, направленной уже на создание религиозной конфронтации в России. Таким образом, с духовной точки зрения, кто-то выбирает Народ, а кто-то выбирает «**нацию**». Иными словами, кто-то выбирает Бога, а кто-то дьявола. Промежуточных вариантов не существует.

ПОНЯТИЕ «НАЦИЯ» И ЕГО ПРОИЗВОДНЫЕ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ГИБРИДНОЙ ВОЙНЫ, НАПРАВЛЕННОЙ НА УНИЧТОЖЕНИЕ РОССИИ

Теоретики вечного конфликта и революций К. Маркс и Ф. Энгельс обобщили «*националистический*» материал и на этой основе создали одну из технологий гибридной войны – «*национализм*»¹.

В начале XX века их последователь В.И. Ленин самым активным образом продвигал «*национальный*» вопрос в своих многочисленных выступлениях и публикациях в период подготовки государственного переворота в России с последующим насильственным свержением и захватом власти. Доказательством этому является программа Ленина по национальному вопросу в преддверие революций, которая включает реализацию технологий гибридной войны, ведущейся капиталом против России:

- «Решение вопроса о **политическом самоопределении наций**, то есть государственном отделении их, вполне свободным, демократическим путём» [11, с. 118].
- «**Распадение России**... остаётся и будет оставаться пустой фразой, пока экономическое развитие будет теснее сплавивать разные части одного политического целого, пока буржуазия всех стран будет соединяться все дружнее против общего врага её, пролетариата, и за общего союзника её: царя» [10, с. 240].

¹ Энгельс Ф., наблюдая историю наций, делает вывод о том, что разделение на нации «... соответствует всей прежней истории данных народностей. Оно явилось началом разрешения вопроса о жизни или смерти всех этих больших и малых наций» [14, с. 178]. При этом он тут же снабжает свой вывод идеей о вечно конфликтной и геноцидной сущности национализма. Он открыто провозгласил, что «среди всех больших и малых наций Австрии только три были носительницами прогресса, активно воздействовали на историю и ещё теперь сохранили жизнеспособность; это – немцы, поляки, мадьяры. Поэтому они теперь революционны. Всем остальным большим и малым народностям и народам предстоит в ближайшем будущем погибнуть в буре мировой революции. Поэтому они теперь контрреволюционны» [14, с. 178-179]. Далее Ф. Энгельс описал, каким образом капитал подчиняет себе нации их же руками: «При таком положении вещей Меттерних (министр иностранных дел в 1809-1848 годах, выходец из высшего аристократического сословия в Австрии – прим. авт.) проделал свой мастерский трюк... Каких результатов достиг он, натравливая один народ на другой, показывает галицийская резня, когда Меттерних подавил демократическое польское движение, начатое в интересах крестьянства, при помощи самих русинских крестьян, заражённых религиозным и национальным фанатизмом» [14, с. 177-178]. На примере Австрии 40-х гг. XIX века Ф. Энгельс доказал, что капитал разжигает межнациональную рознь: «русины ... издавна принадлежали к Польше и лишь от Меттерних узнали, что поляки – их угнетатели» [14, с. 179]. Становится очевидным, что национализм – это идеология капитала, который стремится разрушить культурные, социальные, экономические связи в социуме. В основе национализма, по утверждению К. Маркса, – эксплуатация одной нации другой и антагонизм классов внутри наций [13, с. 44]. Национально-классовую борьбу провоцирует капитал, и управляемый им хаос приводит к тому, что стираются все межнациональные различия: «Национальная обособленность и межнациональные противоречия все более и более исчезают уже с развитием буржуазии, со свободой торговли, всемирным рынком, с единой формой промышленного производства и соответствующих этому условий жизни» [13, с. 443].

- **«Мы полны чувства национальной гордости... когда те же помещики, споспешествующие капиталистами, ведут нас на войну, чтобы душисть Польшу и Украину, чтобы давить демократическое движение в Персии и Китае, чтобы усилить позорящую наше великорусское национальное достоинство шайку Романовых...»** [12, с. 108].

Особого внимания из данной программы заслуживает тезис о том, что «... экономическое процветание и быстрое развитие Великороссии требует освобождения страны **от насилия великороссов над другими народами**» [12, с. 109]. Данный тезис ставит Ленина в один ряд с Меттернихом, сравнивавшим народы Австрии между собой. Становится ясным, что именно Ленин заложил механизм разрушения братских отношений Народов СССР. Тот же самый механизм разрушения братских отношений Народов России и территориальной целостности был применён в период перестройки Горбачёва: распад СССР, создание конфронтации в отношениях между бывшими союзными республиками.

После распада СССР идеологи гибридной войны пошли дальше и практически достигли своей цели, действуя теми же методами и применяя те же технологии по отношению к России, когда в 90-е годы страна оказалась на грани распада на ряд отдельных государств (Уральская республика, Татарстан и др.). Вполне очевидно, что капитал внедряет враждебную нашей стране преднамеренно искажённую идею якобы «угнетения» Русским Народом других братских народов. Следует отметить, что капитал умышленно сеет вражду между братскими Народами путём внедрения на первом этапе *«национального вопроса»*, которого в России нет и не может быть.

Иными словами, Ленин ввёл понятие *«нация»* для уничтожения Русского Народа, заложил распад России посредством Конституции РСФСР. Впоследствии произошёл перенос этого механизма в Конституцию СССР, а затем и в действующую Конституцию РФ. *Национализм* сработал в период горбачёвской перестройки: братские союзные республики росчерком пера превратились в суверенные государства. Данный процесс идеологи гибридной войны запускают и сейчас, вновь внедряя понятие *«нация»*, что ведёт к разрушению союза братских Народов России и вновь ставит под угрозу территориальную целостность нашей страны. **Выявляется историческая закономерность, подтверждающая применение технологий гибридной войны, разработанных Марксом и Энгельсом** [5].

Капитал действует по разработанной для России технологии свержения власти и неоднократно отработанной и проверенной схеме. Итак, для **свержения действующей власти идеологами гибридной войны в захватываемой стране используются механизмы:**

- 1) управляемого хаоса;
- 2) вечного конфликта;
- 3) классовой / национальной борьбы.

При этом последовательность государственного переворота в самом общем виде такова:

1. **Капитал** нанимает (подкупает) исполнителей для свержения власти в какой-либо стране с целью захвата её ресурсов и установления выгодного для себя режима.
2. Исполнители действуют якобы от «имени» и в «интересах» народа.
3. Внедряются и политизируются понятия «*нация*», «*национальное единство*» и др.
4. Поднимается «*национальный*» вопрос.
5. Провозглашается право *наций* на самоопределение.
6. Происходит политизация общества с появлением лозунгов националистического и экстремистского толка.
7. Совершается революция – свержение и насильственный захват власти, включая распад государства, в интересах **капитала**.

По данной схеме развивались и развиваются судьбоносные события в России на протяжении последних ста лет:

1. Октябрьская революция 1917 года. Национальный вопрос, право *наций* на самоопределение, управляемый хаос, свержение действующей власти, становление нового режима.
2. 80-90-е годы XX века: перестройка Горбачёва с последующими событиями по той же схеме: «*национальный*» вопрос, право *наций* на самоопределение, управляемый хаос, свержение действующей власти, становление нового режима.
3. Российская Федерация 2017 года. Опять создаётся управляемый хаос, внедряется понятие «*нация*», происходит попытка легализовать «*национальный*» вопрос на фоне статьи 5 Конституции РФ о самоопределении народов. Последствия вполне предсказуемы...

Данная схема прослеживается в огромном количестве примеров, в которых появляется «*национальный*» вопрос: вереница цветных революций в наше время, в числе которых – свержение и захват власти на Украине. Примеры отчётливо показывают, что нет никакой разницы между *нацией*, *национальным*, *националистическим*, *нацистским*, *нацизмом* и т.д. Таким образом, представляя общество *нацией*, каждого его члена идеологи гибридной войны делают *нацистом*, что означает крах России. Безусловно, это и любое другое проявление «*национального*» (националистического) вопроса нужно искоренять.

Уже сейчас необходимо поднять вопрос о введении полного запрета на употребление разрушительных и политизированных понятий «*нация*», «*национализм*», «*нацизм*», «*национальный*», «*россияне*» и прочих **нововведений**, нацеленных на уничтожение Русского Народа – Народа России, нашей истории, государства и государственности, в официальных источниках и документах, касающихся тем или иным образом идентичности и идео-

логии единства Русского Народа – Народа России. Далее в интересах государственной безопасности необходимо привести терминологический аппарат в соответствие с позицией Президента РФ Путина В.В., историей России, Конституцией РФ, гимном России и законодательно закрепить термины:

Русский Народ – Народ России, Братские Народы, Союз братских Народов, отношения Народов России, гражданство России (Русский Народ – Народ России), граждане России, народное гражданство, идеология Русского Народа – Народа России (народная идеология), идеология единства идеологий братских Народов, народная политика, общенародная политика, общенародная идея, народный патриотизм, народная идея, Русская идея, государственная идея, общественная идея и т.д.

РОССИИ НУЖНА ИДЕОЛОГИЯ ЕДИНСТВА РУССКОГО НАРОДА – НАРОДА РОССИИ

Особенно сейчас в условиях ведения гибридной войны против России крайне необходимо сформулировать идеологию Единства Русского Народа – Народа России. В социуме очень часто поднимается вопрос о подходах к определению идеологии на основе народной и гуманистических идей [1, 6, 7], поскольку бытует мнение о том, что на основании статьи 13 Конституции РФ запрещается существование какой-либо государственной идеологии в России:

Статья 13

1. В Российской Федерации признаётся идеологическое многообразие.
2. Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной.

Однако, Конституция РФ – это уже законодательно выраженная идеология государства. Исходя из п. 1 статьи 13, признаётся **идеологическое многообразие**, и в то же время на основании п. 2 «никакая из (внешних) идеологий не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной». Другими словами, в строгом соответствии с Конституцией РФ никакая из идеологий не может устанавливаться в качестве обязательной **кроме идеологии**, основанной на вместе взятых пп. 1 и 2 статьи 13 и представляющей собой идеологию единства Русского Народа, которая состоит из совокупности равноправных идеологий братских Народов, входящих в состав Русского Народа!

Итак, на основании рассматриваемой статьи мы получаем идеологическое многообразие идеологий Братских Народов, собранных в одно целое – **идеологию единства идеологий братских Народов России**. Соответственно, полное название законопроекта об идеологии в соответствии с Конституцией и гимном нашей страны – **«Закон об идеологии единства идеологий братских Народов России»**.

Считается, что целостность России обеспечивается такими понятиями, как «союз братских Народов», «дружба народов» и др., что является переменным критерием оценки и предоставляет возможность трактовки Конституции РФ в выгодном для себя свете. Поэтому возникают закономерные вопросы:

- что является гарантом Единства **Русского Народа – Народа России**, состоящего из братских Народов?
- каковы критерии Единства?
- на чём основана идея Единства?

Идеология как феномен идеального в то же время находит материальное воплощение, т.е. имеет нормативный характер и физические критерии оценки. Основанием для выделения критериев служат следующие статьи Конституции:

Статья 4

1. Суверенитет Российской Федерации распространяется на всю её территорию.
2. Конституция Российской Федерации и федеральные законы имеют верховенство на всей территории Российской Федерации.
3. Российская Федерация обеспечивает целостность и неприкосновенность своей территории.

Статья 9

1. Земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории.

Данные статьи Конституции РФ обеспечивают совокупность постоянных критериев, объединяющих все братские Народы России:

1. Территориальная целостность, неприкосновенность и неделимость.
2. Общие природные ресурсы.
3. Материальные активы и экономическая деятельность на территории и за пределами России являются государственной собственностью и неприкосновенны.

Из статей 4 и 9 следует, что территория и расположенные на ней природные ресурсы – основа для общей хозяйственной деятельности всех Народов, населяющих нашу страну.

Совокупность критериев позволяет исключить так называемый человеческий фактор: политические предпочтения, экономическую составляющую, влияние внешних и внутренних дестабилизирующих факторов в отношениях между братскими Народами и субъектами Российской Федерации, в которых проживают представители братских Народов. Только на базе законодательно закреплённого территориального и экономического единст-

ва братские отношения согласия, взаимопомощи и т.д. между Нарадами России переходят на новый, качественный уровень. Материальные активы и экономическая деятельность создаются всеми Нарадами в соответствии с общим направлением стратегического развития России, на общей территории и поэтому принадлежат им в равной степени. **Следовательно, в «Законе об идеологии единства идеологий братских Народов России» целесообразно отразить гарант Единства братских Народов – территориальную, ресурсную и экономическую целостность Российской Федерации.**

Естественно, материальные факторы идеологии единства идеологий братских Народов дополняются традиционными компонентами общей для всех Народов ментальности:

1. Историческая общность.
2. Культурная и языковая целостность.
3. Наличие общих нравственно-духовных ценностей.

Для выполнения задачи, поставленной Президентом, по укреплению единства **Русского Народа – Народа России** и пресечению в самом жёстком виде любых попыток внести раскол в общество со стороны технологов гибридной войны и т.д. необходимо принять «Закон об идеологии единства идеологий братских Народов России», который закрепляет определение нашей идентичности: **мы – это Народ = Русский Народ – Народ России = союз братских Народов = гражданство России.** Одновременно данный закон по аналогии с Указом Президента РФ о государственном гимне России запрещает внесение каких-либо изменений и поправок в данную формулировку.

СИЛА НАРОДА – В ЕДИНСТВЕ

На основе целей и задач, обозначенных Президентом РФ В.В. Путиным, открывается перспективное направление – **единство Народа во всех сферах общественно-политической жизни России.** Единство Народа предполагает рассмотрение возможности создания народной структуры – ОБЪЕДИНЕНИЕ «РОССИЯ» путём ухода от партийного деления общества с целью нивелировки возможных полярных общественных настроений и с целью консолидации Народа. Этот шаг позволит привести к одному знаменателю общественные и социальные позиции при минимальных затратах и полной поддержке **Русского Народа – Народа России.**

Сила России – в единстве Народа, поэтому объединяя Народ, мы получаем эффективное экономическое и социальное развитие России в условиях гибридной войны, что способствует созданию условий для позитивного политического процесса на международной арене.

Для обеспечений единства во всех сферах жизни Русского Народа – Народа России крайне необходимо избегать деления Народа идеологами и технологами гибридной войны на:

1. классы;
2. нации;
3. партии и т.д.

При этом **Русский Народ – Народ России** заинтересован в сохранении самобытности и сохранности каждого братского Народа, входящего в его состав, что гарантировано Конституцией РФ. Описанный подход позволяет сохранить сильную государственную власть, общественную стабильность и социальные гарантии в период переходных процессов в долгосрочной перспективе.

В заключение напомним слова Президента В.В. Путина из его выступления перед депутатами VII созыва Государственной Думы:

«Сила России – внутри нас самих, она внутри нашего народа, в наших людях, в наших традициях и в нашей культуре, в нашей экономике, в нашей огромной территории и природных богатствах, в обороноспособности, конечно. Но самое главное – наша сила, безусловно, в единстве нашего народа.

Мы должны всегда помнить, что сила, все составляющие силы России, о которых я только что сказал, – это важнейшее, может быть – ключевое, условие сохранения нашей государственности, независимости и самого существования России как единого общего родного дома **для всех народов**, которые её населяют» [18].

Список литературы:

1. Атмачёв С.И., Зубенко В.В. Государственная идеология или идеология государственности // Вестник СевКавГТИ. – 2015. – Вып. 3 (22). – С. 102-105.
2. Бажутин И.А., Бажутина М.М. Наша сила – в единстве нашего народа // Актуальные вопросы экономических наук. – 2017. – № 58. – С. 7-29.
3. Бажутин И.А., Бажутина М.М. Русский Народ в Конституции и государственной символике // Система ценностей современного общества. – 2016. – № 50. – С. 76-80.
4. Бажутин И.А., Бажутина М.М. Стратегия развития России на основе идеологии единства // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2017. – № 33. – С. 7-16.
5. Бажутин И.А., Бажутина М.М. Технологии гибридной войны // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2017. – № 34. – С. 7-20.
6. Волков Ю.Г. Идеология для России (основные идеи гуманистической идеологии России) // Безопасность Евразии. – 2004. – № 2. – С. 458-465.
7. Вольтер О.В. Национальная идеология как духовно-политическая предпосылка государственной целостности России в XX – начале XXI века // Среднерусский Вестник общественных наук. – 2009. – № 4. – С. 145-149.

8. Замахина Т. Культурный код [Электронный ресурс] // Российская газета. – Режим доступа: <https://rg.ru/2016/11/22/konceptsiu-zakona-o-rossijskoj-nacii-podgotoviat-do-konca-dekabria.html> (дата обращения: 30.12.2016).

9. Конституция Российской Федерации (с учётом поправок, внесённых Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ и от 30.12.2008 № 7-ФКЗ).

10. Ленин В.И. Полное собрание сочинений в пятидесяти пяти томах. – 5-е изд. – Т. 7, Сентябрь 1902 – сентябрь 1903. – М.: Изд-во политической литературы, 1967.

11. Ленин В.И. Полное собрание сочинений в пятидесяти пяти томах. – 5-е изд. – Т. 24, Сентябрь 1913 – март 1914. – М.: Изд-во политической литературы, 1973.

12. Ленин В.И. Полное собрание сочинений в пятидесяти пяти томах. – 5-е изд. – Т. 26, Июль 1914 – август 1915. – М.: Изд-во политической литературы, 1969.

13. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 4. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955.

14. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 6. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1957.

15. Михайловская М. России нужна идеология национального единства – сенатор [Электронный ресурс] // Парламентская газета. 01.03.2017. – Режим доступа: <https://www.pnp.ru/politics/2017/03/01/rossii-nuzhna-ideologiya-nacionalnogo-edinstva-senator.html> (дата обращения: 23.04.2017).

16. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в связи с принятием в Российскую Федерацию республики Крым и образованием в составе Российской Федерации новых субъектов. – М.: ФГУП Изд-во «Известия» Управления делами Президента Российской Федерации, 2014.

17. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс] / Сайт Президента России. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/administration/54061> (дата обращения: 29.03.2017).

18. Президент выступил на заседании Государственной Думы [Электронный ресурс] / Сайт Президента России. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/53027> (дата обращения: 29.03.2017).

19. Указ Президента Российской Федерации от 30.12.2000 г. № 2110 «О тексте Государственного гимна Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/16459> (дата обращения: 05.05.2017).

20. Anderson B. Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism. – L., 1983.

21. Eriksen Th.H. Ethnicity and Nationalism. Anthropological Perspectives. – L., 1993.

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

© Егорова Н.В.¹

Финансово-экономический институт
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Актуальностью выбранной темы выпускной квалификационной работы является немаловажное значение анализа ликвидности не только для самого банка, но и для его клиентов. Высокая ликвидность является показателем того, что клиент в любой момент сможет вернуть вложенные средства или получить кредит в банке. Для банковской системы и экономики в целом вопрос ликвидности – это вопрос доверия и максимально полного удовлетворения потребностей различных секторов экономики в обеспечении расчетов, в кредитных ресурсах и размещении средств. Следовательно, ликвидность отдельных коммерческих банков определяет стабильность и эффективность платежной системы страны, устойчивость всей банковской системы.

Ключевые слова: коммерческий банк, ликвидность, Россельхозбанк, анализ.

Сегодня в связи с серьезными проблемами на макроэкономическом уровне, проявляющимися в кризисе производства, платежном кризисе, инфляции, поддержание ликвидности коммерческими банками значительно осложняется. Для того чтобы в постоянно меняющихся условиях коммерческий банк мог стабильно и эффективно функционировать, руководство банка должно уделять большое внимание анализу показателей деятельности банка и проводимых операций.

Проведение анализа ликвидности в банке имеет огромное значение, так как на основании его результатов руководство оценивает существующую и разрабатывает перспективную политику банка, определяет эффективность отдельных видов операций и планирует развитие их новых видов. Анализ ликвидности позволяет выявить потенциальные и реальные тенденции, свидетельствующие об ухудшении ликвидности баланса банка, провести анализ факторов, вызвавших развитие отрицательных тенденций, и принять соответствующие меры по корректировке ситуации.

Главными показателями эффективности управления ликвидностью коммерческого банка являются нормативы ликвидности Банка России АО «Россельхозбанк» за 2013-2015 гг., представленные в динамике в табл. 1 [1].

¹ Магистрант 1 курса кафедры Экономики труда и социальных отношений.

Таблица 1

**Динамика нормативов ликвидности АО «Россельхозбанк»
за 2013-2015 гг.**

Норматив	Рек. знач.	Величина, %			Изменение 2013-2014		Изменение 2014-2015		Изменение 2013-2015	
		2013	2014	2015	Абс. откл.	Тпр	Абс. Откл.	Тпр	Абс. откл.	Тпр
H2	> 15	53,4	55,8	148,3	2,4	4,49	92,5	165,77	94,9	177,72
H3	> 50	84,4	103,1	284,8	18,7	22,16	181,7	176,24	200,4	237,44
H4	< 120	95,2	86,9	67,9	-8,3	-8,72	-19	-21,86	-27,3	-28,68

По данным таблицы можно сделать вывод, что все нормативы за рассматриваемый период выполняются, причем каждый норматив имеет положительную тенденцию относительно рекомендуемого значения и находится на достаточно высоком уровне, с высокой долей запаса.

Анализируя динамику каждого норматива, можно сделать следующие выводы:

1. Наблюдается положительная и стабильная динамика коэффициента мгновенной ликвидности, о чем говорит факт, что на начало периода, в 2013 году значение составляло 53,4 %, а к концу 148,3 %. Данный рост был обусловлен резким увеличением показателя в 2015 году на 92,5 единиц или на 165,77 %.
2. Такого же рода тенденции наблюдается по второму нормативу. Следует отметить также очень высокий темп прироста данного показателя в 2015 году, в сравнении с 2014 годом, когда значение составляло 22,16 %, в 2015 году темп прироста составил 176,24 %.
3. Уменьшение показателя третьего норматива является положительным явлением, что свидетельствует о том, что сумма долгосрочных кредитов не превышает сумму собственных средств-брутто и и долгосрочных кредитов в расчете из нормативного значения в 2013 году примерно на 25 %, в 2014 году на 34 %, в 2015 году на 52 %.

Для рассмотрения данных показателей в условиях современной банковской системы РФ, проведем сравнение показателей нормативов ликвидности с показателями других банков с государственным участием, таких как ПАО Сбербанк, АО «Газпромбанк», ПАО ВТБ, а также выявим среднее значение каждого норматива по годам.

Таблица 2

Сравнение нормативов ликвидности банков с государственным участием за 2013-2015 гг. [4]

Банк	Значения за конец 2013			Значение на конец 2014			Значение на конец 2015		
	H2	H3	H4	H2	H3	H4	H2	H3	H4
ПАО Сбербанк	53,76	58,59	102,3	74,46	66,52	111,56	74,3	66,4	111,2
АО «Газпромбанк»	42,19	80,81	105,3	32,66	76,76	105,38	50,06	151,69	52,79
ПАО ВТБ	37,39	73,53	110,58	27,27	54,47	87,98	61,46	98,95	58,04
АО «Россельхозбанк»	53,4	84,4	95,2	55,8	103,1	86,9	148,3	284,8	67,98
Среднее значение	62,25	99,11	137,79	63,40	100,28	130,61	111,37	200,61	96,67

Из данных табл. 2, можно наблюдать, что уровень нормативов ликвидности АО «Россельхозбанк» в сравнении с другими банками, в течении рассматриваемого периода находится выше. Для наиболее наглядного вида сопоставления нормативов банка со среднерыночным уровнем, составим сравнительный график (рис. 1).



Рис. 1. Сравнение нормативов ликвидности АО «Россельхозбанк» со среднерыночным уровнем ликвидности в период 2013-2015 гг.

Из рис. 1, сравнения нормативов ликвидности АО «Россельхозбанк» со среднерыночным уровнем за 2013-2015 гг. выявлено, что за рассматриваемый период все нормативы находились выше среднего уровня показателей банков с государственным участием, что еще раз подтверждает высокий уровень ликвидности АО «Россельхозбанк».

В целом по проведенному выше анализу, можно сделать вывод об эффективной политике управления ликвидностью в АО «Россельхозбанк», о чем свидетельствует высокий уровень выполнения нормативов Центрального Банка.

Таблица 3

**Исходные данные для балльной и весовой оценки ликвидности
АО «Россельхозбанк» за 2013-2014 гг., %**

Наименование показателя	2013	2014	2015
Показатель соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств (ПЛ1)			
Показатель мгновенной ликвидности (ПЛ2)	53,4	55,8	148,3
Показатель текущей ликвидности (ПЛ)	84,4	103,1	284,8
Показатель структуры привлеченных средств (ПЛ4)	9,28	10,83	10,33
Показатель зависимости от межбанковского рынка (ПЛ5)	-1,1	-7,18	-10,79
Показатель риска собственных вексельных обязательств (ПЛ6)	13,4	7,76	3,59
Показатель небанковских ссуд (ПЛ7)	120,8	120,83	97,01
Показатель риска на крупных кредиторов и вкладчиков (ПЛ10)	245,8	259,3	312,5

Следующим этапом анализа ликвидности является балльная и весовая оценка показателей ликвидности АО «Россельхозбанк». Первой частью данного анализа является расчет исходных показателей, которые представлены в табл. 3.

Из данных таблицы видно, что в 2013-2015 гг. нормативы ликвидности ЦБ выполнялись со значительным запасом по отношению к предельному допустимому Банком России значению, что указывает на высокий уровень платежеспособности банка на протяжении всего рассматриваемого периода.

Следует отметить, что почти все показатели ликвидности АО «Россельхозбанк» в течении анализируемого периода находятся все на высоком уровне, что говорит о стабильности и надежности банка. Но два показателя, по которым наблюдается довольно высокий уровень, но недостаточно чтобы оценить их на самый высокий балл, это – показатель соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств и небанковских ссуд.

Показатель небанковских ссуд может указывать на проведение банком агрессивной кредитной политики, то есть банк может предоставлять кредиты не только за счет депозитов. Но в динамике данный показатель сокращается, что является положительным эффектом, в 2013 году величина показателя составила 120,8 %, а в 2015 году 97,01 %.

Показатель соотношения высоколиквидных активов к привлеченным средствам также показал положительную тенденцию, в 2013 году значение составило 5,01 %, а в 2015 году 7,86 %, что свидетельствует об увеличении доли привлеченных средств, которые банк может погасить используя только высоколиквидные активы.

Полученные данные сопоставим с группами, к которым относится каждый показатель и получим следующие расчеты, показывающие обобщающий результат, как средневзвешенное значение выше приведенных коэффициентов по группе показателей:

$$\begin{aligned}
 РГЛ_{2013} &= \frac{3*2+1*3+1*3+1*2+1*2+1*2+1*1+2*2+1*2+1*2}{2+3+3+2+2+2+2+1+2+2+2} = 1,29 \\
 РГЛ_{2014} &= \frac{3*2+1*3+1*3+1*2+1*2+1*2+2*1+1*2+1*2+1*2}{2+3+3+2+2+2+2+1+2+2+2} = 1,29 \\
 РГЛ_{2015} &= \frac{2*2+1*3+1*3+1*2+1*2+1*2+1*1+2*2+1*2+1*2}{2+3+3+2+2+2+2+1+2+2+2} = 1,19
 \end{aligned}$$

По полученным результатам балльной и весовой оценки показателей ликвидности АО «Россельхозбанк» за период с 2013 по 2015 гг. по методике оценки Центрального Банка РФ, можно сделать вывод, что в течении рассматриваемого периода, показателям ликвидности АО «Россельхозбанк» можно дать оценку «хорошо», что является наивысшей оценкой по данной методике и свидетельствует о ликвидности банка.

Список литературы:

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И (ред. От 30.09.2014) «Об обязательных нормативах банков».
2. Указание Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» (с изменениями и дополнениями).
3. Сайт «Банки.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.banki.ru (дата обращения: 12.04.2015).
4. Сайт Центрального банка Российской Федерации // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=\[450000347\]](http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=[450000347]) (дата обращения: 10.02.2016).
5. Рейтинги банков по финансовым показателям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЯКУТСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»)

© Егорова Н.В.¹

Финансово-экономический институт
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

В данной статье рассматривается анализ финансовой деятельности предприятия АО «Якутский Хлебокомбинат», в результате которого предлагаются рекомендации по совершенствованию финансового состояния предприятия, так как этот вопрос является на сегодняшний день самым важным и необходимым в цикле каждой организации.

Ключевые слова: финансовый анализ, основные средства, прибыль, бухгалтерская отчетность.

Акционерное Общество «Якутский Хлебокомбинат» было учреждено на основании Постановления Правительства Республики Саха (Якутия) № 222 от 22 апреля 2005 года «Об условиях приватизации ГУП «Якутский Хлебокомбинат» путем преобразования Государственного унитарного предприятия «Якутский Хлебокомбинат».

Данное предприятие по своей организационно-правовой форме является открытым акционерным обществом. Также предприятие является коммерческой организацией, основной целью деятельности которого является извлечение прибыли.

¹ Магистрант 1 курса кафедры Экономики труда и социальных отношений.

Основными целями деятельности предприятия являются:

- производство и реализация хлебобулочных изделий через торгующие организации сел и города;
- обеспечение и повышение социальных гарантий членов трудового коллектива;
- получение прибыли и рост доходов.

Прежде всего необходимо проанализировать имущество организации. Для этого проведём горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса организации за период с 2012 года по 2015 год [1]:

Таблица 1

Динамика активов баланса АО «Якутский Хлебокомбинат»

Наименование показателя	На конец года, тыс. руб.				Изменение 2015 к 2012 г.	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	тыс. руб.	Тпр., %
Основные средства	261367	294796	388112	555977	294610	112,7
Отложенные налоговые активы	1776	1866	2049	2622	846	47,6
Прочие внеоборотные активы	1378	3338	1754	18925	17547	1273,4
ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	264521	300000	391915	577524	313003	118,3
Запасы	83576	59762	115132	145472	61896	74,1
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	420	168	715	12363	11943	2843,6
Дебиторская задолженность	44664	51745	103958	81769	37105	83,1
Денежные средства и денежные эквиваленты	8468	29589	9192	7375	-1093	-12,9
Прочие оборотные активы	2175	14601	892	1747	-428	-19,7
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	139303	155865	229889	248726	109423	78,6
Всего имущества	403824	455865	621804	826250	422426	104,6

Как видно из табл. 1, общая стоимость имущества предприятия увеличилась за период 2012-2015 гг. на 422426 тыс. руб., или на 104,6 %. Это произошло в основном за счет прироста стоимости внеоборотных активов за данный период на 313003 тыс. руб., или на 118,3 %.

В составе внеоборотных активов имело место увеличение стоимости всех видов имущества. Наибольшим приростом отличились основные средства, которые увеличились на 294610 тыс. руб., или на 112,7 %.

Это было обусловлено проведением переоценки основных средств, а также ввода в эксплуатацию:

- стоянки – гаража;
- 2 автомобилей марки «КамАЗ» для перевозки сырья;
- 2 автомобилей Hyundai Porter для перевозки хлеба и хлебобулочных изделий;
- оборудования для производства макаронных изделий (перьев рифленых);
- оборудования для резки и упаковки хлебобулочных изделий;
- 2 расстоечно-печных агрегатов (РПА-30).

В анализируемом периоде прирост оборотных активов обусловлен увеличением материально-производственных запасов, сумма которых возросла на 61896 тыс. руб., или на 74,1 %, что также нельзя назвать положительным, так как выручка выросла только на 15,9 %. Увеличение стоимости сырья, товаров и материалов произошло в связи увеличением остатков товаров, предназначенных для перепродажи и увеличением запасов сырья.

Далее исследуем динамику структуры имущества [2]:

Таблица 2

Динамика структуры актива баланса АО «Якутский Хлебокомбинат»

Показатель	На конец года, в %				Изменения в структуре за период
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Основные средства	64,7	64,7	62,4	67,3	2,6
Отложенные налоговые активы	0,4	0,4	0,3	0,3	-0,1
Прочие внеоборотные активы	0,3	0,7	0,3	2,3	1,9
ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	65,5	65,8	63,0	69,9	4,4
Запасы	20,7	13,1	18,5	17,6	-3,1
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,1	0,0	0,1	1,5	1,4
Дебиторская задолженность	11,1	11,4	16,7	9,9	-1,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	2,1	6,5	1,5	0,9	-1,2
Прочие оборотные активы	0,5	3,2	0,1	0,2	-0,3
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	34,5	34,2	37,0	30,1	-4,4
Всего имущества	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Анализ структуры активов баланса организации позволяет сделать вывод о том, что в течение всего анализируемого периода структура имущества достаточно стабильна: соотношение внеоборотных и оборотных активов 65,5 % и 34,5 % в начале периода до 69,9 % и 30,1 % в конце периода. Это отражает специфику производственной деятельности предприятия.

Структура внеоборотных активов организации в течение всего анализируемого периода не претерпела значительных изменений: больший удельный вес приходится на основные средства (от 64,7 % до 67,3 %).

Доля запасов в структуре оборотных активов за анализируемый период снизилась на 3,1 %, но 59,4 % запасов приходится на готовую продукцию, что является негативным признаком и говорит о снижении оборачиваемости готовой продукции.

Далее, анализируя информацию о структуре активов баланса организации, установлено, что темп прироста выручки (15,9 %) намного ниже темпа прироста основных средств (112,7 %). Это является негативным фактором нерационального использования основных фондов организации.

Также, в качестве негативного аспекта можно отметить некоторое снижение доли денежных средств организации (с 2,1 до 0,9 %). Уменьшение доли денежных средств свидетельствует о снижении ликвидности и их оборачиваемости.

Далее произведем анализ динамики основных финансовых результатов организации [3]:

Таблица 3

**Динамика основных финансовых результатов
АО «Якутский Хлебокомбинат» за 2012-2015 гг.**

Наименование показателя	За год, тыс. руб.				Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Тпр., %
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.		
Выручка	728698	690998	653797	844691	115993	15,9
Себестоимость продаж	604533	619643	574958	723619	119086	19,7
Валовая прибыль (убыток)	124165	71355	78839	121072	-3093	-2,5
Коммерческие расходы	83037	77703	63152	119960	36923	44,5
Прибыль (убыток) от продаж	41128	-6348	15687	1112	-40016	-97,3
Сальдо прочих доходов и расходов	-27821	8293	-18600	11999	39820	143,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	13307	1945	-2913	13111	-196	-1,5
Текущий налог на прибыль	8923	1208	1586	6430	-2493	-27,9
Чистая прибыль (убыток)	4383	3057	3552	4847	464	10,6

Анализируя информацию о доходах и расходах АО «Якутский Хлебокомбинат» за период 2012-2015 гг. установлено, что выручка от основной деятельности увеличилась на 115993 тыс. руб., или на 15,9 %, при этом себестоимость возросла на 19,7 %, что повлияло на снижение валовой прибыли на 2,5 %.

Кроме этого, значительный рост коммерческих расходов на 44,5 % повлиял на значительное сокращение прибыли от основной деятельности: за анализируемый период она сократилась с 41 млн. до 1 млн.

Сальдо прочих доходов и расходов имеет разнонаправленную динамику, поскольку в течение анализируемого периода на его величину оказывают влияние различные факторы. Например, в 2014 году основным фактором стала величина процентов к уплате, а в 2015 году на положительное сальдо оказало влияние возмещение процентов из бюджета. За счет положительного сальдо прочих доходов и расходов был обеспечен прирост чистой прибыли на 464 тыс. руб., или на 10,6 %.

В целом за 2012-2015 гг. мы видим, что выручка увеличилась на 115993 тыс. руб., причем в 2012-2014 гг. наблюдается ее снижение, а в 2015 г. значительный рост. Это обусловлено увеличением прочих поступлений организации за счет возмещения процентов из бюджета на 55255 тыс. руб.

Следующим этапом анализа финансовой деятельности организации является расчет динамики структуры выручки за анализируемый период [4]:

Из табл. 4 мы видим, что наибольший удельный вес в выручке от продаж занимает себестоимость проданных товаров, за анализируемый период она увеличилась на 2,7 % (от 83,0 % до 85,7 %). Значительную отрицательную тенденцию имеет прибыль от продаж, она уменьшилась на 5,5 %, но

при этом чистая прибыль предприятия остается неизменной. Это говорит о том, что предприятию приносят прибыль прочие поступления.

Таблица 4

Динамика структуры выручки организации

Наименование показателя	Удельный вес, %				Изменение, %
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Выручка	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Себестоимость продаж	83,0	89,7	87,9	85,7	2,7
Валовая прибыль	17,0	10,3	12,1	14,3	-2,7
Коммерческие расходы	11,4	11,2	9,7	14,2	2,8
Прибыль (убыток) от продаж	5,6	-0,9	2,4	0,1	-5,5
Сальдо прочих доходов и расходов	-3,8	1,2	-2,8	1,4	5,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	1,8	0,3	-0,4	1,6	-0,3
Текущий налог на прибыль	1,2	0,2	0,2	0,8	-0,5
Чистая прибыль (убыток)	0,6	0,4	0,5	0,6	0,0

В процессе анализа мы заметили, что на предприятии происходит уменьшение удельного веса прибыли на всех этапах расчета чистой прибыли. Так произошло уменьшение удельного веса валовой прибыли на 2,7 %, прибыли от продаж на 5,5 %, прибыли до налогообложения на 0,3 %.

Далее необходимо произвести расчет показателей рентабельности предприятия [5].

Таблица 5

Динамика показателей рентабельности, в %

Показатель	Способ расчета	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение за 2012-2015 гг.
Рентабельность продаж	$P_{пр} = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{выручка}} \times 100\%$	5,64	-0,92	2,4	0,13	-5,51
Рентабельность основной деятельности	$P_{од} = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{себестоимость}} \times 100\%$	6,8	-1,02	2,73	0,15	-6,65
Рентабельность капитала	$P_K = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{валюта баланса}} \times 100\%$	1,09	0,67	0,06	0,59	-0,5
Рентабельность собственного капитала	$P_{ск} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \times 100\%$	12,16	6,58	1,09	1,51	-10,65

По данным табл. 5 видно, что показатели рентабельности в анализируемый период имеют отрицательную динамику.

Рентабельность продаж за рассматриваемый период уменьшилась и составила 0,13 % в 2015 году. Этот показатель для предприятия означает, что на 1 рубль выручки, предприятие имеет 0,13 коп. прибыли от реализованной продукции, это не соответствует среднеотраслевым значениям.

Рентабельность основной деятельности (окупаемости затрат) уменьшилась за анализируемый период на 6,65 % и составила в 2015 году 0,15 %. Это означает, что на 1 затраченный рубль приходится 0,15 копейки прибыли от основной деятельности, что также отрицательно характеризует деятельность предприятия.

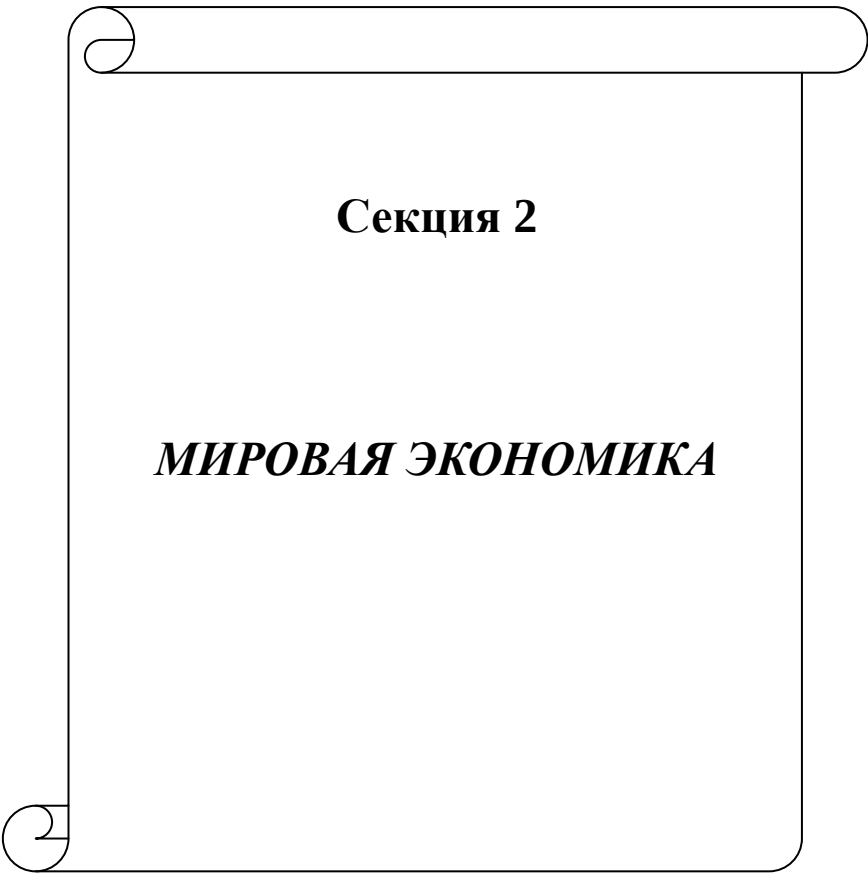
Рентабельность капитала предприятия имеет стабильную тенденцию. Если в 2012 году на 1 рубль активов приходилось 1,09 %, то в 2015 году произошло уменьшение до 0,59 %. Это говорит о том, что предприятие на каждый рубль капитала, вложенный в активы, стало генерировать 0,59 копеек прибыли.

Рентабельность собственного капитала предприятия имеет тенденцию к уменьшению. Например, в 2015 году рентабельность собственного капитала стала равна 1,51 %, по сравнению с 2012 годом (12,16 %). Это является отрицательным моментом, так как предприятие за счет неэффективного финансового менеджмента снизило эффективность использования собственного капитала.

Таким образом, налицо ухудшение финансовых результатов деятельности организации. Далее исследуем динамику абсолютной налоговой нагрузки.

Список литературы:

1. Бухгалтерская финансовая отчетность ОАО «Якутский хлебокомбинат» за 2012-2013 гг.
2. Якутский хлебокомбинат: официальный сайт предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.hlebcom.ykt.ru>.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left, both featuring rounded ends and small loops at the corners.

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

© Пилипюк Ю.Н.¹

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В статье рассмотрены различные примеры международного опыта создания и функционирования свободных экономических зон.

Ключевые слова: СЭЗ, мировая экономика, льготы, инвестиции.

Важным, а для многих стран и необходимым фактором развития рыночных отношений является привлечение иностранных инвестиций. По общему правилу, сложившемуся в международных экономических отношениях, иностранные инвесторы приносят на территорию другого государства не только капитал, но и опыт и знания, которые способствуют экономическому росту такой страны. Современные реалии мирового развития свидетельствуют об углублении противоречий между различными регионами, блоками и группами стран. Все больше проявляет себя конкуренция между отдельными странами, за право обладания капиталами иностранных инвесторов. Это ведет к повышению роли различных средств и механизмов привлечения инвесторов. Наиболее эффективным и проверенным инструментом повышения экономической конкурентоспособности страны является создание свободных экономических зон (СЭЗ).

Свободная экономическая зона представляет собой географически ограниченную территорию с благоприятным экономическим и правовым статусом для зарегистрированных национальных и зарубежных компаний, которые пользуются системой льгот и стимулов с учетом установленных критериев в отношении ведения определенных видов деятельности на территории зоны [1].

СЭЗ служат инструментом реализации макроэкономических, политических и микроэкономических целей, преследуемых страной, регионом, компанией-инвестором зоны. Макроэкономические и политические цели СЭЗ включают в себя: содействие реализации стратегии регионального экономического развития, проведение структурного реформирования экономики. Микроэкономические цели: увеличение экспортной валютной выручки, привлечение инвестиций в экономику, содействие занятости местного населения. Если по микроэкономическим целям СЭЗ схожи, то по макроэкономическим – существенно различаются. Цели в рамках СЭЗ постоянно рас-

¹ Студент 1 курса магистратуры кафедры Инноватики, качества, стандартизации и сертификации (направление: Системы менеджмента качества).

пираются от непосредственно микроэкономических целей к макроэкономическим целям.

С функциональной точки зрения СЭЗ призваны содействовать привлечению иностранных инвестиций, расширению экспорта зоны, повышению уровня экономического развития региона на основе комплексного и целенаправленного использования имеющихся и привлеченных инвестиционных, природных и трудовых ресурсов, производственного и технологического потенциала как центра (или точки) экономического роста.

Каждая зона гарантирует компаниям-резидентам определенные виды и объемы налоговых, финансовых, торговых и административных льгот. Между СЭЗ и зарубежными странами происходит относительно свободное перемещение товаров, услуг и капитала, т.е. действует преференциальная политика. Преференциальная политика и стимулы применяются в географически ограниченных рамках отдельно взятой СЭЗ. Зоны различаются по размеру территории, который может составлять от нескольких гектаров до более тысячи кв.км., по местоположению – внутри страны или в приграничном районе между двумя или более странами.

Количество СЭЗ и их роль в мировой экономике постоянно возрастает. Если в 1900 г. насчитывалось всего 11 свободных портов в ряде стран Европы и Азии, то в 1975 г. – 79 экспортно-производственных зон (ЭПЗ) в 25 развивающихся странах, в 1986 г. – 176 ЭПЗ в 47 странах, в 1990-е гг. – более 1000 СЭЗ в 90 странах мира, в 2005 г. – более 1500 (некоторые исследователи называют цифру в 3000) СЭЗ в 120 странах мира.¹ Расширяется количество типов СЭЗ, повышается их роль в мировой, национальной и региональной экономике. Одновременно наблюдается процесс эволюции роли СЭЗ от микроэкономического уровня к макроэкономическому уровню. В региональном распределении ведущим регионом мира с наибольшим количеством СЭЗ является Северная Америка, где насчитывается 366 зон; на втором месте Азия – 280 зон; на третьем месте – Карибский бассейн и Центральная Америка – 228 зон. Далее следуют: Европа – 161 СЭЗ; Африка – 67 зон; Южная Америка – 41 зона; Ближний Восток – 39 зон; Тихий океан – 14 зон.

В страновом распределении первую «тройку» стран-лидеров составляют США – 266 СЭЗ; Китай – 190 СЭЗ; Индонезия – 115 СЭЗ. Основные показатели деятельности СЭЗ в перечисленных и некоторых других странах мира можно увидеть в табл. 1.

В целом, свободные экономические зоны, появившиеся в практике экономически развитых стран, впоследствии распространились в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. Если в практике развитых стран основной акцент сделан на технико-внедренческих зонах, то в развивающихся странах – на торговых и промышленно-производственных зонах. Конечно, разные типы СЭЗ имеют много общих черт в практике стран с разным уровнем экономического развития. Вместе с тем, есть и отличные черты. Они представлены табл. 2.

Таблица 1

**Свободные экономические зоны в практике некоторых стран мира,
2016 г.**

Страна	Количество СЭЗ	Экспорт, млрд. дол.	Занятость, тыс.чел.
США	266	200,0	500
Китай	190	180,0	430
Индонезия	115	42,0	200
Филиппины	100	27,0	907
Таиланд	30	40,7	120
Индия	13	13,0	87
Шри-Ланка	9	12,0	150
Бангладеш	6	12,0	150
Тайвань	5	61,0	90
Пакистан	4	10,0	40
Республика Корея	3	50,0	80

Таблица 2

**Сравнительный анализ характерных черт СЭЗ в развитых странах
и в развивающихся странах [30]**

Характерные черты	СЭЗ в развитых странах	СЭЗ в развивающихся странах
Основные типы СЭЗ	Торговые, сервисные, технико-внедренческие, трансграничные СЭЗ	Промышленно-производственные, торговые зоны
Расположение	Прибрежный, внутренний, трансграничный регион; вблизи порта, на стыке коммуникационных путей, в городе и вблизи него	Прибрежный регион, внутренний, приграничный, трансграничный регион; реже внутри страны
Цели	В большей степени микроэкономические цели и прямое влияние на экономику	Больше прямые микроэкономические цели, меньше косвенные макроэкономические цели
Инвестиционный климат	Меньше преференциальных льгот, меньше ограничений; меньше доля крупномасштабной инфраструктуры	Больше преференций, больше объем ограничений; есть особые инструменты регулирования. Больше доля крупномасштабной инфраструктуры
Таможенные правила	Политика свободной торговли или анклавная модель внутри страны, но за пределами национальной таможенной территории	Большинство СЭЗ проводят политику свободной торговли
Управление	Модель ориентации на предприятие, трансграничное и межгосударственное сотрудничество	Модель ориентации на государство и предприятие, модель трансграничного сотрудничества
Промышленный сектор	Третичный сектор, вторичный сектор промышленности, торговля, услуги, высокотехнологичные отрасли; больший акцент на торговлю услугами, чем в развивающихся странах	Вторичный сектор, третичный сектор и первичный сектор; экспорт-ориентированное производство, торговля, услуги, высокотехнологичные отрасли

СЭЗ оказывают позитивное влияние на принимающую экономику региона и страны в целом, вместе с тем, СЭЗ выполняют подчиненную роль,

уступая по значимости инвестиционному климату. Они стимулируют расширение объема экспорта, прежде всего, в небольших странах, имеющих узкий по емкости внутренний рынок.

Отдельные типы СЭЗ и их основные характеристики представлены в табл. 3.

Таблица 3

Особенности отдельных типов СЭЗ

Тип зоны	Цели	Площадь	Размещение	Деятельность	Рынки сбыта
Зона свободной торговли	Содействие внешней торговли	До 50 га	Порт, аэропорт	Экспорт ориентированное производство товаров и услуг	Резэкспорт внутренний
Экспортно-производственная зона	содействие производству на экспорт	Менее 200 га	Порт, аэропорт	Промышленное производство в основном	Экспортный
Промышленная зона	Содействие промышленному развитию	До 100 га	Разное	Промышленность	Внутренний и внешний
Предпринимательская зона	Стимулирование роста развития территории	Менее 50 га	В черте города	Разные отрасли	Внутренний
Комплексные зоны, свободные порты	Содействие комплексному развитию региона	Менее 100 кв.км	Разное	Различные	Внутренний и внешний

Практические эффекты влияния СЭЗ на экономику региона и страны:

1. Стимулирование притока инвестиций. Так, например, в китайских СЭЗ, отличающихся успешной практикой функционирования совокупный объем привлеченных инвестиций различается и составляет от 28 млрд. долл. в Шэньчжэне до 7,0 млрд. долл. в Хайнане. В СЭЗ Пудунг, входящую в состав Шанхайской СЭЗ, совокупный объем иностранных инвестиций составил 22,4 млрд. долл., а количество проектов с зарубежными инвестициями возросло с 1628 до 10000 за 1993-2003 гг. Или иной пример: в Индии доля ПЗИ в совокупных иностранных инвестициях в отдельных СЭЗ составила СЭЗ Висакхапатнам 38,8 %, СЭЗ Ченнай – 30,7 %, СЭЗ Кочин – 13,7 %, СЭЗ Нойда – 12,7 %, СЭЗ Санта Круз – 9,2 %, СЭЗ Кондла 4,9 %, СЭЗ Фальта – 4,0 % в 2003 г.

2. Стимулирование экспорта. Как показывает зарубежная практика, на СЭЗ приходится в экспорте Республики Корея и Тайваня почти 100 % промышленного экспорта, Доминиканской республики – 80 % всего экспорта и почти 100 % промышленного экспорта, Маврикия – 77 % всего экспорта и 95 % промышленного экспорта, Филиппин – 67 %, Коста-Рики – 51 %, Китая – 57 %, Турции – 45 %, Мексики – 45 %. Как видно, в немалом количестве стран СЭЗ стали важным каналом реализации национального экспорта как в целом, так и, прежде всего, промышленного экспорта [2].

Однако, далеко не все страны отличаются такими высокими показателями, сохраняется значительная дифференциация удельного веса СЭЗ в национальном экспорте, которая составляет от 1-1,5 % до более 50 %. Так, в

экспорте Индии на СЭЗ приходится 5,2 %, Бразилии – 1,4 %, Пакистана – менее 1 %. Доля отдельных СЭЗ в национальном экспорте также существенно различается. Так, в Китае объем экспорта варьируется от 48 млрд. долл. в СЭЗ Шэньчжень, что равно 14,0 % национального экспорта до 2,5 млрд. долл. в СЭЗ Хайнань, или менее 1,0 % национального экспорта. В Индии доля отдельных СЭЗ в их совокупном экспорте дифференцирована от 45 % (СЭЗ Санта-Круз) до 3 % (СЭЗ Фальга).

3. Увеличение валютной выручки. СЭЗ стали важным инструментом валютных доходов отдельных стран мира. Например, за 1971-1994 гг. валютные поступления за счет функционирования СЭЗ Маврикий возросли с 3 % до 68,7 %, в середине 1980-х гг. уровень экспортных доходов СЭЗ в совокупных экспортных поступлениях Индонезии, Республики Корея и Тайваня увеличился с 49 % до 63 %.

4. Содействие росту занятости. В подтверждение можно привести такие данные: за 1971-1991 гг. численность занятых в СЭЗ Маврикий возросла с 600 до 91 000 человек, что равно 1/3 всех занятых страны; за 1986-1994 гг. численность занятых в четырех СЭЗ Филиппин возросла с 23651 до 70000 чел.; за 1973-1994 гг. в семи СЭЗ Малайзии – с 21 000 до 123000 человек, за 1966-1994 гг. численность занятых в мексиканских СЭЗ увеличилась с 6 107 до 60000 человек [29]. В КНР количество занятых варьируется от 3 млн.чел. в Шэньчжэне до 1,5 млн.чел. в Цзухай. В целом, в рамках СЭЗ занятость растет более быстрыми темпами, чем в среднем в стране. Например, в ЭПЗ Пуэрто-Рико среднегодовые темпы прироста занятых составляют 9 % в течение последних 40 лет.

5. Повышение среднедушевого ВВП региона. Так, за 40 лет среднедушевой ВВП в Пуэрто-Рико, где действует первая в мире экспортно-производственная зона с одноименным названием, увеличился в 45 раз. За 10 лет ВВП в расчете на душу населения в китайской СЭЗ Шэньчжень увеличился с 602 долл. до 2409 долл.

6. Достижение «демонстрационного эффекта» для национальных компаний и отраслей, которые вынуждены повышать уровень конкурентоспособности производимой продукции и услуг в ценовом и неценовом плане, чтобы выжить на внутреннем рынке.

7. Повышение уровня квалификации рабочей силы и подготовки управленческих кадров. В компаниях с зарубежными инвестициями, как правило, создается сеть подготовки кадров, что важно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Администрация СЭЗ особо поощряет таких инвесторов на основе предоставления им специальных стимулов.

8. Повышение уровня социально-экономического развития региона. Многие депрессивные и отсталые аграрные регионы превратились в экономически развитые регионы промышленно-аграрного направления. В качестве примера можно привести зоны Шэннон в Ирландии, Манаус в Брази-

лии, Мадрасскую СЭЗ в Индии, СЭЗ Шэньчжень и Шанхай в Китае и многие другие.

9. Служат стимулом проведения либерализации и реформирования экономики страны в целом. Примером являются китайские СЭЗ, с которых и началось проведение т.н. политики «открытых дверей», т.е. либерализации доступа прямых зарубежных инвестиций, зарубежных товаров и услуг в КНР, впоследствии такая политика в рамках национального реформирования была проведена в стране в целом.

Есть и негативные моменты, по крайней мере, ограничение позитивного влияния функционирования СЭЗ на принимающую экономику. Функционирование зоны оказывает ограниченное влияние на состояние региональной экономики, сохраняется невысокой доля в совокупных ПЗИ в национальной экономике страны, что вызвано разными причинами. Среди них следует назвать уровень развития инфраструктуры, инвестиционный климат, тип зоны (например, магазин беспошлинной торговли или свободный порт), эффективность ее функционирования в плане количества зарегистрированных и действующих предприятий, объем привлеченных инвестиций и др. Возможные негативные последствия функционирования СЭЗ на региональную экономику и экономику страны в целом могут быть связаны с высокой долей импортного компонента, а значит, более низким объемом нетто-экспорта региона, фактической валютной выручкой, объемом вновь созданной стоимости.

Предоставление разного рода льгот сказывается и на оттоке инвестиций из других регионов страны, где они не предоставляются или предоставляются, но в меньшем объеме, что усиливает неравномерное региональное распределение инвестиций как национальных, так и зарубежных.

Особую роль в СЭЗ как фактор благоприятного инвестиционного климата играет развитая инфраструктура, которая является капиталоемкой и требует вложения больших финансовых средств. Для любого инвестора важно вкладывать инвестиции в страны и регионы с адекватной инфраструктурой. По подсчетам, для обустройства инфраструктуры СЭЗ необходимы инвестиции в пределах 30-70 млн. долл. в расчете на 1 кв. км., в том числе для свободной таможенной зоны – 10-15 млн. долл., для экспортно-производственной зоны – 40-45 млн. долл. [4].

В качестве примера неравномерного функционирования СЭЗ одного типа в одной стране может послужить приводимая ниже таблица 4, в которой представлены основные данные по 13 зонам свободной торговли Китая.

Как можно заметить, размер территории зоны не оказывает непосредственное влияние на макроэкономические показатели деятельности той или иной зоны свободной торговли в Китае. Так, самая крупная по территории ЗСТ Вайгаоцяо в Шанхае (8,5 кв. км) имеет самый большой объем ВВП (31,5 млрд. долл), наибольший объем экспорта и импорта (20,93 млрд. долл.),

большее количество предприятий (7054) и с иностранными инвестициями (5364), но по объему привлеченных иностранных инвестиций (3,88 млрд. долл.) уступает зоне Тяньцзинь (7,17 млрд. долл.), размер территории которой меньше (3,8 кв. км).

Таблица 4

Зоны свободной торговли в Китае, 2016 г.

ЗСТ	ВВП, млрд. юаней	Экспорт и импорт товаров, млрд. долл.	Число предприятий, ед.	Компании с иностранными инвестициями, ед.	Контрактные иностраные инвестиции, млрд. долл. за 1991-2003	Территория, кв. км
Шанхай Вайгаоцяо	31,50	20,93	7054	5364	3,88	8,5
Далянь	5,33	1,86	3848	1536	2,8	4,60
Тяньцзинь	8,30	3,62	8152	4541	7,17	3,8
Квингдао	2,50	0,86	2365	935	1,48	2,54
Цзянцзинь	3,90	1,90	3312	373	1,88	4,10
Лингбо	4,01	1,18	4586	742	2,20	2,30
Фуджоу	0,27	0,44	636	419	0,30	0,8
Сямэнь	0,72	1,65	32	19	0,29	0,63
Шаньтоу	1,19	0,16	1103	269	0,34	2,34
Гуанчжоу	*	1,56	2003	592	0,62	2,0
Шэньчжэнь	15,18	17,90	1246	1099	2,23	2,25
Цзухай	0,40	0,70	137	106	0,35	3,0
Хайкоу	0,60	0,02	541	95	0,36	1,93
Всего	73,9	52,78	35015	14554	23,9	38,79

Вторая по размеру территории ЗСТ Далянь (4,6 кв. км) уступает по объему ВВП (5,33 млрд. юаней) трем зонам Вайгаоцяо, Тяньцзинь и Шеньчжэнь; по объему внешней торговли (1,86 млрд. долл.) зонам Вайгаоцяо, Шеньчжэнь, Тяньцзинь и Цзянцзинь; по количеству зарегистрированных предприятий (3848) – зонам Вайгаоцяо, Тяньцзинь и Лингбо; по количеству предприятий с иностранными инвестициями (1536) – ЗСТ Вайгаоцяо и Тяньцзинь; по объему иностранных инвестиций (2,8 млрд. долл.) – зонам Тяньцзинь и Вайгаоцяо [3].

В целом, свободные экономические зоны в разных регионах и странах мира доказали свое значение и эффективность в качестве инструмента стимулирования экспорта, притока национальных и иностранных инвестиций, создания промышленных и высокотехнологичных производств, занятости населения. То есть СЭЗ нередко выступают в качестве одного из существенных экономических и социальных регуляторов развития региона за счет применения в своей практике организационных технологий, экономических инструментов, социальных механизмов и прочих специальных режимов, призванных облегчить хозяйственный и правовой режим для резидентов зоны в рамках льгот, стимулирующих предпринимательство, и сокращения роли государства в регулировании экономических процессов на территории свободной экономической зоны.

Список литературы:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник. – М., 2006. – 326 с.
2. Данько Т.П., Округт З.М. Свободные экономические зоны: учеб. пособие / Т.П. Данько, З.М. Округт. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 328 с.
3. Ларина Н.Н., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики: учеб. пособие для ВУЗов / Н.Н. Ларина, А.А. Кисельников. – М.: Наука, 2005. – 259 с.
4. Носков И.Н. «Настоящие» российские свободные экономические зоны (Калининград, Находка, Калмыкия): учеб. пособие / И. Носков. – М.: Наука, 2007. – 208 с.
5. Морозова Т. Региональная экономика: учеб. пособие для ВУЗов / Т. Морозова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2009. – 283 с.
6. Promotion of Port Investments and Model of FTZ in Northeast Asia. – Japan, China. – 2006. – P. 117.
7. Meng Guangwen. The Theory and Practice of Free Economic Zones: A Case-Study of Tianjin, People's Republic of China. – Beijing, 2003. – P. 108.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ НА ФОНЕ СТРАТЕГИИ «ОДИН ПОЯС И ОДИН ПУТЬ»

© Чэнь Тин¹

Шанхайский университет иностранных языков,
Китайская Народная Республика, г. Шанхай

В нынешнее время прослеживается хорошая тенденция в развитии отношений между Россией и Китаем. Но торгово-экономическое сотрудничество отстало от общих отношений. При выдвижении инициативы «Один Пояс и Один Путь», и особенно при попытке сопряжении Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) возбуждается большой потенциал сотрудничества в торгово-экономических сферах стран. Цель настоящей статьи составлена в том, чтобы проанализировать нынешние положения, проблемы в процессе торгово-экономического сотрудничества между Россией и Китаем на фоне стратегии «Один Пояс и Один Путь», и соответственно дать советы к решению этих проблем.

Ключевые слова: российско-китайская торговля, экономика, развитие, сотрудничество, Один пояс и один путь.

¹ Магистрант факультета русского языка.

В марте 2015 г. выдвинутые китайским правительством «Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию Шелкового пути и Морского шелкового пути XXI века» определили включающее содержание, цели создания и конкретные сферы проекта «Один Пояс и Один Путь». В мае того же года главы Китая и России подписали «Совместную декларацию о состыковке и сотрудничестве Экономического пояса Шелкового пути с Евразийским экономическим союзом». Путем состыковки и сотрудничества двух проектов стороны намерены обеспечить стабильный рост региональной экономики, укрепить региональную экономическую интеграцию, поддержать мир и развитие регионов.

1. Нынешние положения торгово-экономического сотрудничества между Россией и Китаем при новых перспективах:

1.1. Постоянный рост объема торговли двух стран

В последние годы объем торговли двух стран постоянно увеличивается в целом. С 2011 г. Китай является самым крупным торговым партнером России. Торговые профициты Китая к России за 2014 г. составят 12,07 миллиарда долларов США. Оборот торговли стороно достиг 95,28 миллиарда долларов. Это уже пиковое значение за 20-летнюю историю развития китайско-российских отношений, приближающее к цели «Совместной декларации» Китая и России от мая 2014 г.: «продвигать оборот двух сторон до ста млрд. долларов к 2015 г.».

Однако, в связи с кризисом Украины, падением цены нефти на международном рынке, замедлением темпа развития экономики Китая и снижением потребительского спроса оборот торговли за 2015 г. только составлял 68,06 млрд. долларов – самая низкая точка за 5 лет. А в 2016 г. прослеживался подъем оборота двусторонней торговли. В первые 9 месяцев уже достигло 50,27 млрд. долларов США, и торговые профициты Китая к России за 2014 г. составляли 3,68 млрд. И так можно сделать вывод, что волновое снижение двусторонней торговли является временным явлением, находящимся под контролем. У Китая и России сильная взаимодополняемость в структурах экономики, широкие сферы сотрудничества и большое рыночное пространство. Такое расположение не изменилось, поэтому у развития торговли двух стран светлое будущее и перспектива.

В экспорте Китая в Россию электромеханические изделия занимает первое место. За 2014 г. общий объем экспорта китайских электромеханических изделий в Россию составляет 19,56 млрд. долларов США, почти 20 млрд., и их пропорция в целом – 36,4 %. На втором месте лежит трудоемкая продукция, – 30,8 % от общего объема. Например, текстильные изделия, легкопромышленная продукция, кожаные изделия и т.д.

1.2. Практичное движение энергетического сотрудничества двух стран

Энергетическое сотрудничество между Китаем и Россией имеет стратегический, всесторонний и длительный характеры. Проекты сотрудничества двух сторон действительно изменили расположение глобального энергетического рынка. Для Китая это обозначает повышения надежности и разнообразия источника поставок энергии; а для России это откроет новый экспортный сбыт в динамично развивающийся Азиатско-Тихоокеанский регион.

В сфере газа в сентябре 2013 г. Россия и Китай подписали рамочное соглашение об основных условиях поставки российского газа в Китай по восточному маршруту. Это заложило законную основу совершению проектов снабжения газом и ознаменовало большой успех в результате переговоров за более 10 лет. В 2014 г. Китай и России получили исторические плоды в газовом сотрудничестве: в мае во время СВМДА «Газпром» и CNPC подписали договор купли-продажи газа по «восточному» маршруту. Договор заключен сроком на 30 лет и предполагает поставку российского газа в Китай в объеме 38 млрд. куб. м газа в год. В ноябре Россия и Китай подписали меморандум о сотрудничестве в сфере поставок природного газа из России в КНР по «западному» маршруту. В документах определены основные условия поставок газа в Китай в объеме 30 млрд. кубометров. Срок контракта определен в 30 лет. Кроме сотрудничества по нефти и газу стороны еще делали план на долгосрочное сотрудничество в сферах угля, электрической энергии и ядерной энергии.

1.3. Бурное развитие в других сферах

Первая сфера – наука и техника. 14.10.2014 г. во время 19-ого заседания премьеров КНР и РФ стороны подписали Меморандум о строительстве технопарков «Шелкового пути» в Китае и России. По меморандуму построят технопарки в Сиане и в Москве, чтобы укреплять научно-технологическое и инновационное сотрудничество двух стран. Кроме этого, Китай и Россия еще непрерывно получают прогресс в сотрудничестве по промышленности, военным технологиям, космонавтике, спутниковой системе, совместному исследованию широкофюзеляжного пассажирского самолета дальнего расстояния, тяжелому вертолету... 08.05.2015 в встрече председателя Китайской Народной Республики и президента Российской Федерации главы государств подписали рамочное российско-китайское соглашение о сотрудничестве по проекту передового тяжелого вертолета.

Вторая сфера – финансы. В 2013 г. АБС и Сбербанк заключили договор о стратегическом сотрудничестве. В августе 2014 г. Центральный банк России (ЦБ) и Народный банк Китая достигли консенсуса по поводу упрощения расчетных операций в национальных валютах двух стран, чтобы открыть больше возможности расчета в национальных валютах. В ноябре Ки-

тай и Россия подписали соглашение о свопе в национальных валютах с целью создания условий для дальнейшего развития двусторонней торговли и взаимных инвестиций между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой. Объем своп-линии составляет 150 млрд. юаней (\$25 миллиардов) или 815 миллиардов рублей и действует три года с возможностью продления. В мае 2015 г. Сбербанк и Государственный банк развития Китая (China Development Bank) подписали соглашение о предоставлении кредитной линии на сумму 6 миллиардов китайских юаней. В ноябре ЦБ России включил китайский юань в корзину резервных валют.

Третья сфера – сельское хозяйство. По обещанию России при ее вступлении в ВТО приплата сельского хозяйства с 2013 г. по 2017 г. будет снижаться до 4,4 млрд. долларов США. Это предоставляет возможность для сотрудничества китайских и российских предприятий в сельском хозяйстве. В июле 2014 г. Министерства сельского хозяйства РФ и КНР подписали меморандум о сотрудничестве России и Китая по сельскому хозяйству. В мае 2015 г. Российский фонд прямых инвестиций, Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) и администрация китайской провинции Хэйлунцзян подписали соглашение о создании специализированного инвестиционного фонда объемом 2 миллиарда долларов, которые пойдут на финансирование сельскохозяйственных проектов в России и Китае.

2. Основные проблемы, стоящие перед торгово-экономическим сотрудничеством Китая и России

2.1 Относительно маленький объем торговли и структура торговли низкого уровня

С наступлением 21-ого века торговля России и Китая бурно развивается, но товарооборот не рядом лежал с товарооборотом Китая и США, даже есть большое расхождение с товарооборотом между Китаем и Кореей, Японией. Хотя в 2014 г. товарооборот Китая и России добился до максимального значения в истории, он лишь занимает 2,2 % от общего объема внешней торговли Китая. А Китай с США, Японией, Кореей – 13 %, 7,3 %, 6,7 %. В 2015 г. процент товарооборота между КНР и РФ снизился до 1,7 %, а значения Китая с США, Японией, Кореей стабильно поднялись до 14,4 %, 7 % и 7 %. Кроме того, структура торговли между КНР и РФ носит характер низкого уровня. В общем, структура экспорта Китая в Россию лучше структуры экспорта России в Китай. Российская сторона экспортирует энергетические ресурсы (сырую нефть, уголь, необработанную древесину). Китайская сторона экспортирует в Россию механическое оборудование, текстильную продукцию (мех, обувь и головной убор...), электронную продукцию, металл и металлическую продукцию, сельскохозяйственную продукцию и т.д. В последние годы объем экспорта китайских механизмов и электроника в

Россию быстро развивается, что оптимизировало структуру китайского экспорта в Россию.

2.2. Сотрудничество и состыковка ЕПШП и ЕАЭС

1 января 2015 г. был официально создан ЕАЭС на основе Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Теперь ЕАЭС уже включает в себе пять государств-членов: Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Кыргызстан. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы, и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. В этом отношении он похож на экономический союз ЕС. Между ЕАЭС и ЕПШП есть различия, что приведет к ряду препятствий. Например, несоответствие исполнительных субъектов, повторные переговоры. Кроме того, западная сила во главе с США является главным противником в игре евразийского региона и главным фактором, влияющим на состыковку ЕПШП и ЕАЭС. Западные ученые не возлагают надежду на стратегическое сотрудничество России и Китая о Средней Азии на высоком уровне, полагая, «это нарушает природу Китая и России... Особенно США не дали двум странам другой выбор», и всегда стараются к разделению отношений Китая и России и отношений других европейских стран. Они пытаются найти и обострять противоречия в плане состыковки проектов, чтобы задерживать продвижение стратегического сотрудничества. На самом деле, такие проблемы появились из-за того, что субъекты между собой не хорошо знают силы и цели других государств, и не производили точный анализ.

2.3 Сложная ситуация макроскопической экономики России, влияющая на торговое сотрудничество двух сторон

Под влиянием кризиса Украины, санкций запада и неровности развития экономической структуры экономика России попала в серьезную ситуацию. Эксперты выразили беспокойство о ее будущем. Российский ВВП за первые три квартала 2015 г. снизился на 3,7 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого века. Уровень спада инвестиций в основные фонды с января по сентябрь составлял 5,8 %, а уровень располагаемого дохода жителей – 4,2 %, уровень реальной заработной платы снизился на 9,1 %. Уровень безработицы – 5,5 %. Инфляция стоит на высоком уровне. Потребление населения, особенно розничная торговля, получило торможение. Хотя с января по сентябрь 2016 г. появился подъем у российской экономики, прирост ВВП является отрицательным значением. Прирост инвестиций в основные фонды – 5,5%. Располагаемый доход жителей снизился до 5,3%, и уровень безработицы не снизился, а поднялся.

В последние дни цена нефти на международном рынке опять находится на низком уровне, это будет обострять экономическую ситуацию России. С

января по сентябрь 2016 г. средняя цена составляла 39,7 доллара за баррель. Кроме того, негативные влияния от кризиса российской экономики уже появились в промышленности, производственной промышленности, строительной промышленности и в других отраслях экономики. Производительность промышленности за первые три квартала снизилась на 3,2 %, уровни спада производительности производственной и строительной промышленности – 5,2 %, 8,4 %. За первые 9 месяцев 2016 г. производительность промышленности выросла только на 0,3 %, а приросты в сфере производства и строительства – отрицательные величины (-0,9 %, -4,4 %). Уровень внешней торговли опускается. Поэтому китайские инвесторы беспокоятся, во-первых, о успешности совершении проектов в разных сферах, во-вторых, о превентивных мерах от рисков и потерей.

3. Советы способствованию развития торгово-экономического сотрудничества между Россией и Китаем

Хотя в ходе развития торгово-экономического сотрудничества между Россией и Китаем появились некоторые частичные проблемы, но с долгосрочной точки зрения основная структура не изменится: российская и китайская сторона используют свои преимущества для взаимодополнения, они друг другу являются благоприятными возможностями развития и опорами. Между двумя странами безграничная возможность. В данный момент китайская и российская сторона должны полностью играть ведущую роль и активно продвигать строительство «Одного Пояса и Одного Пути», способствовать слиянию интересов в рамках ЭПШП, всесторонне повысить уровень торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Россией. В торговле нужно не только поддерживать стабильное развитие традиционных сфер, но и уделять внимания роли новых отраслей, как трансграничного электронного бизнеса, трансграничной логистики, покупки маркетинга и т.д., приложить усилия к созданию новых точек экономического роста, и достигнуть задачи, что к 2020 г. товарооборот достигнет 200 млрд. долларов. Необходимо еще оптимизировать структуру торговли, укреплять сотрудничество стран в сферах авиации и космоплавания, военной промышленности и других высоких технологий, расширять импортный масштаб товара, технологии и услуги, повысить значимость экспортного товара с высокой добавленной стоимостью, стараться достичь диверсификации и высокой качества торговли между Китаем и Россией.

Список литературы:

1. Джейкоб Хейлбран, Генри Киссинджер: Генри Киссинджер: Обама скорее идеолог, чем стратег, Россия в глобальной политике, 31 августа 2015 г.
2. Информационный сайт таможи КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.Haiguan.info>.

3. Проекты получают поддержку // Российская газета. – 18 март 2016.
4. Путин В.В. Россия и Китай: новое пространство сотрудничества. Жэнь-минь жибао [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.xinhuanet.com/world/2012-06-05/c_112118786.htm. 2012-6-5. РФ включила китайский юань в корзину резервных валют, ТАСС, 27 ноября 2015 г.
5. Сайт ИО Синьхуа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.xinhuanet.com/world/2014-10/02/c_1112701934.htm. 2014-10-2.
6. Сайт ИО Синьхуа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.xinhuanet.com/world/2016-3/20/c_128814805.htm. 2014-3-20.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНСАЛТИНГ: РЕАЛИЗАЦИЯ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ГОСУДАРСТВЕННОМУ СЕКТОРУ

© Алексенко Е.В.¹

Алтайский государственный университет, г. Барнаул

Рассмотрены отношения, складывающиеся между консалтинговыми фирмами и нерыночной экономикой в лице государства, возможные проблемы и перспективы развития государственного консалтинга на основе статистических данных и экономических показателей, представлено сравнение консультационных услуг, оказываемых коммерческим фирмам и государственным предприятиям.

Ключевые слова: консалтинг, консультации для государственного сектора, региональная экономика, муниципальное управление, рынок консалтинговых услуг.

В европейской части России консалтинговые агентства на сегодняшний день представляют собой крупные объединения или группы организаций с выработанной и чётко отлаженной системой предоставления консультативных услуг, большим опытом работы в данной сфере и исследовательско-методологической базой. Суммарная выручка всех консалтинговых фирм, предоставивших свои данные о доходах рейтинговому агентству «Эксперт РА», за 2015 год составила 126 млрд. рублей. Это очень большие цифры для такой молодой отрасли, как консалтинговые услуги, хотя в настоящее время динамика роста данного рынка услуг не наблюдается (за 2015 выручка выросла в среднем на 9 % по сравнению с 2014 годом, и это при инфляции более 12 %) [1].

Такой большой рынок всегда находится в поисках клиентов, поэтому неудивительно, что сфера использования консалтинговых услуг уже давно вышла за пределы коммерческих организаций. Консалтинг выходит в нерыночный сектор региональной и отечественной экономики. До недавнего времени организации госсектора не могли открыто приглашать консультантов со стороны для организации полноценного сотрудничества. С одной стороны, основная причина – это нехватка денежных средств и вероятный их расход «не по назначению», а с другой стороны – невозможность принятие другой идеологии, где допускается тесные взаимоотношения бизнеса и государства с целью решения бюрократических проблем. Но государственный консалтинг получил право на свою деятельность после того, как произошёл переход системы государственного управления Российской Федерации на муниципальное самоуправление. На сегодняшний день государство –

¹ Научный руководитель: Межова Л.Н., кандидат экономических наук, доцент.

один из основных пользователей услуг консультантов. Так, объем заказов на консалтинговые услуги со стороны госорганов в 2010 году составил 7,4 млрд рублей или 11 % рынка. Более высокие объемы выручки консультантов пришлось лишь на нефтегазовую отрасль (15 %) и финансовый сектор (13 %). Более того, спрос госструктур на консалтинг и объем работ консультантов, последнее время растут. Так, доход от консалтинговых услуг государству увеличился за 2010 год на 19 %. Наибольший интерес госсектор проявляет к услугам в области ИТ-консалтинга. В 2010 году эта работа принесла ведущим консультантам как минимум 5,7 млрд. рублей, что на 10 % больше чем годом ранее и составляет 77 % общего дохода от консалтинга в госсекторе [1]. Консалтинговые фирмы могут так же предоставлять государству и другие услуги. Например, в сфере стратегического менеджмента, финансового менеджмента, оценочной деятельности и т.д. На рисунке 1 можно увидеть процентное соотношение реализованных консультантами услуг госсектору, которое было составлено специалистами «Эксперт РА» на основе данных, предоставленных участниками рейтинга «Российский консалтинг».

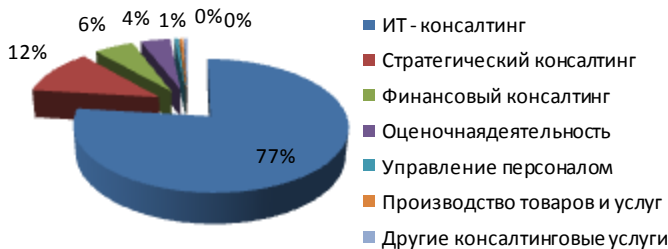


Рис. 1. Распределение выручки консалтинговых компаний по видам консалтинга для госсектора

Как следует из прилагаемой диаграммы, 77 % выручки консалтинговых компаний, полученной от госсектора, приходится на ИТ-консалтинг, 12 % – на стратегический консалтинг, 6 % – на финансовый, 4 % – на оценочную деятельность.

Если говорить общо, государственный консалтинг направлен на проводимые реформы, модернизацию государственного управления, помощь в формировании и реализации федеральными и муниципальными учреждениями социально-экономической политики и инновационных проектов. В настоящее время органы власти нуждаются в качественном государственном консультировании, в грамотной и полноценной работе, которая позволит не распылять федеральный и региональный бюджет на статьи расхода, которые либо не имеют какого-либо эффекта, либо вообще исчерпали себя. Так же, консультативные услуги могут носить следующий характер:

- консультирование по вопросам определения так называемых «точек роста», вокруг которых в среднесрочной перспективе будет развиваться развитие региона;
- услуги по разработке концепции, увязывание её с существующей инфраструктурой, трудовыми ресурсами;
- выявление заинтересованных в участии в программе местных и сторонних предпринимателей, госкорпораций, федеральных предприятий;
- изыскание внутренних резервов региона;
- услуги по подготовке пакета документов для участия в федеральных программах [2].

Сам государственный консалтинг имеет очень большой спектр услуг, которые в общем можно разделить на три группы, которые представлены на рис. 2.

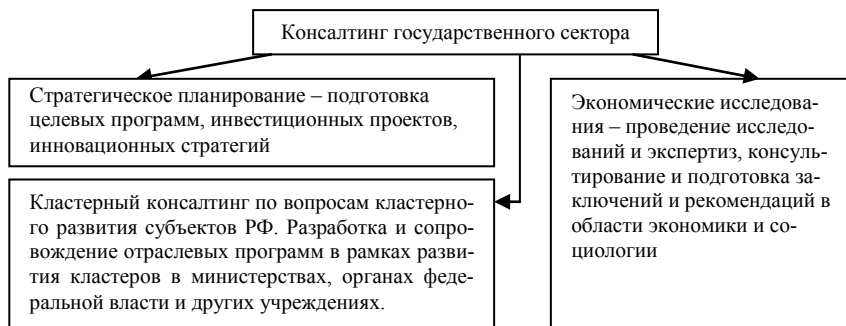


Рис. 2. Базовые направления консалтинговых услуг для госсектора

Стратегический консалтинг может включать в себя разработку комплексных программ развития регионов, оптимизацию административных процессов, структур и затрат органов власти, построение программно-целевых методов управления, разработка ключевых показателей результативности, основанных на системе целевых показателей, совершенствование методов управления госимуществом и т.д. Исследования могут проводиться в сфере экономики труда, макроэкономике, реструктуризации предприятий и вопросах корпоративного управления, инновации и инвестиционная деятельности, рыночных структур, конкуренции и т.д. Проводимые исследования помогают выявить закономерности и причины социально-экономических изменений для точного прогноза их дальнейшего развития. В сфере долгосрочного экономического развития России основной задачей является построение инновационной экономики для перехода от экспорта ресурсов к экспорту наукоёмкой продукции, внедрение производственных инноваций, создание и развитие новых рынков сбыта. Кластерное консультирование

представляет собой разработку финансово-экономических моделей технопарков, бизнес-инкубаторов и инвестиционных паспортов; подготовку и реализацию кластерных и инновационных программ, конкурсной документации по территориально-производственным кластерам и сопровождение в конкурсах Минэкономразвития РФ и других федеральных органах; разработка программ государственной поддержки и венчурного финансирования проектов и т.д.

Сам по себе государственный консалтинг имеет более строгие рамки, чем консалтинг коммерческий. Во-первых, консалтинговые фирмы получают госзаказ, оплата которого нормирована, гонорар изначально оговорен и задокументирован. Во-вторых, консультанты действуют по жёстким нормам административного устройства заказчика. И в-третьих – оплата труда исполнителя может быть отложена на неопределенный срок по формальным причинам [3]. Отсюда вытекают явные отличия между корпоративным консалтингом и муниципальным. В коммерческой организации структура и иерархия подвижны, динамичны, консультант может её менять, если посчитает этот шаг эффективным и целесообразным. В государственной же структуре административная форма фиксирована законодательными актами в штатном расписании, поэтому изменение структуры – это уже реформа. Как уже было упомянуто выше, консультанты получают фиксированную, заранее оговоренную плату за проделанную работу, а в коммерческой сфере чаще всего услуги оказываются на договорной основе и зависят от результата внедренных изменений и советов. Фирмы чаще всего имеют цель повысить свою прибыль, обращаясь к консультантам, а госсектор – оптимизировать действующую систему для экономии средств в будущем.

У государственного консалтинга есть большие краткосрочные и долгосрочные перспективы, так как консалтинг со временем накапливает опыт, завоевывает авторитет, деятельность его становится более эффективной, а причин не использовать его услуги всё меньше. «В среднесрочной перспективе государство останется в числе главных потребителей консалтинговых услуг, – считает Варган Ханферян, ведущий эксперт отдела рэнкингов «Эксперт РА». – Этому способствует реализация программ модернизации государственных функций в целом и деятельности отдельных учреждений и органов в частности» [1].

Еще в 90-е годы началось формирование аппарата государственного управления, когда находившихся там чиновников и специалистов было достаточно для того, чтобы управлять целыми отраслями народного хозяйства. Но предполагалось, что с появлением частных фирм и индивидуальных предпринимателей часть госаппарата будет ликвидирована за ненужностью в силу того, что эту ответственность возьмёт на себя бизнес в условиях рыночной экономики. Но время идёт, а число специалистов разных уровней не уменьшается совсем. Хотя госаппарат постоянно проводит разные

реформы, модернизации и оптимизации. Очевидно, что это имеет очень маленький эффект. Причины и последствия мы упустили, очевидно, что здесь не хватает образованных специалистов, объективность которых выше, если они со стороны. Государственный консалтинг – путь решения многих бюрократических проблем. Сегодня невозможно отделить друг от друга деятельность муниципальных властей, частных компаний и граждан. Именно с помощью консалтинговой компании достигается примирение их противоречивых интересов во благо здорового государства, развивающейся экономики и повышающегося уровня жизни граждан.

Список литературы:

1. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») – рейтинги исследования, обзоры, конференции [Электронный ресурс]. – М., 1997-2017. – Режим доступа: <http://raexpert.ru> (дата обращения: 24.04.2017).
2. Управленческое консультирование / Управленческий консалтинг / Консалтинговая фирма [Электронный ресурс]. – М., 2008-2017. – Режим доступа: <http://scmconsult.ru> (дата обращения: 24.04.2017).
3. Тлехусеж С.З. Реализация консалтинговых услуг в системе регионального управления // Новые технологии. – 2008. – № 5. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-konsaltingovyh-uslug-v-sisteme-regionalnogo-upravleniya> (дата обращения: 24.04.2017).

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА

© Алексенко Е.В.¹

Алтайский государственный университет, г. Барнаул

Рассмотрены основные модели управленческого консалтинга, этапы реализации консалтинговых проектов, обоснована необходимость разработки механизма внедрения новых моделей консалтинговой деятельности, представлены основные стадии разработки и актуальные направления развития эффективных моделей консультирования.

Ключевые слова: управленческий консалтинг, механизм внедрения, инновационные модели консультирования, консультационный проект, стадии консультационного проекта.

Постоянно изменяющаяся внешняя бизнес-среда требует от управленческого консалтинга не только новые решения и подход к клиентам, но и постоянно совершенствующиеся базисные модели предоставления услуг в

¹ Научный руководитель: Межова Л.Н., кандидат экономических наук, доцент.

целом. С одной стороны, это обусловлено тем, что, с развитием рынка, совершенствованием предложения, все компании вынуждены своевременно реагировать на подобные изменения, дабы сохранить свою конкурентоспособность. Отсюда и возникает повышенный спрос на качественные услуги управленческого консультирования. С другой стороны, рынок консалтинга сам постоянно развивается, конкуренция растёт, так же, как и растёт необходимость в постоянных преобразованиях. Современные рыночные тенденции обуславливают необходимость развития существующих методик организации консалтинговой деятельности, направленных на повышение эффективности и качества предоставляемых услуг, а также способствующих решению ключевых задач и наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов [1].

Новые методы оказания консалтинговых услуг в совокупности с их успешной интеграцией делают управленческих консультантов востребованными и вызывающими доверие со стороны бизнеса, а их деятельность понятной и прозрачной для всех участников рынка. Со временем начинают формироваться специфика и несколько устойчивых моделей консультирования. Такая работа носит, как правило, экспертный характер и выполняется только под заказ руководителей. Процесс консультирования всегда включает в себя стадии диагностики, анализа, выявления проблем, озвучивания проблем, поиск решений и их интеграция со своевременной подготовкой организации к изменениям и послепроектная стадия. Поиск решения проблем может совершаться индивидуально, исходя из специфических особенностей компании – заказчика, но, чаще всего, консалтинговые фирмы уже имеют ряд типовых решений, которые могут быть модифицированы под любую организацию с её особенностями. Так же различают виды управленческого консультирования, которые подразделяются по характеру отношений, складывающихся между исполнителем и заказчиком, их обязанности и права. Виды управленческого консультирования представлены на рис. 1.

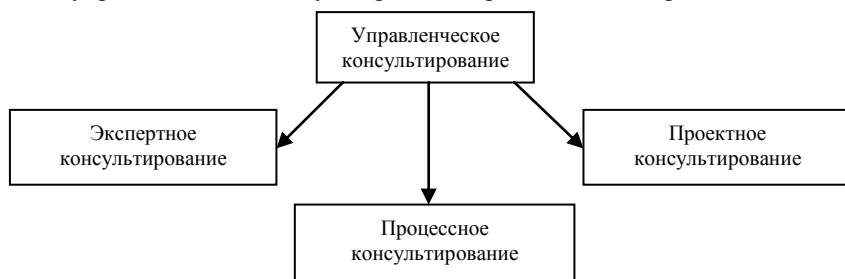


Рис. 1. Виды управленческого консультирования

Модель экспертного (нормативного) консультирования целесообразно использовать в тех случаях, когда появление проблемы не связано с кон-

кретными условиями клиентской организации, нет необходимости в проведении глубоких диагностических исследований, а от клиента не требуются новые, дополнительные навыки и умения по решению проблем. Потребность в консультантах вызвана в этом случае необходимостью получения информации и знаний по каким-либо стандартным процедурам, нормам, нормативам. Модель проектного консультирования предполагает, что клиент полностью поручает консультанту вопросы определения проблемы, разработки рекомендаций, а на себя берет функцию по организации внедрения предложений. То есть, консультант разрабатывает проект, включающий в себя не только диагностику и выявление проблем, но и разработку плана внедрения изменений. Так же, проект может использоваться как бизнес-план инвестиционного проекта для привлечения финансов извне. Подход, построенный по принципу сотрудничества клиента и консультанта на всех этапах консультационного процесса есть процессное консультирование. Такой подход так же включает в себя все стадии управленческого консультирования, только здесь руководитель фирмы-заказчика не отдаёт полную ответственность за принятие решений в руки консультанта. Достоинство данного типа выстраиваемых отношений в том, что консалтинговая организация проводит обучение персонала необходимым навыкам при решении проблемы и внедрения новшества. При работе над выявленной проблемой работает команда, состоящая как из консультантов, так и из сотрудников данного предприятия. Обучение проводится как в процессе консультирования, так и при проведении специальных занятий и семинаров, т.е. помимо консультационного проекта, разрабатывается проект по преодолению сопротивления в организации.

Создание новых решений и способов устранения проблем в организации способствует выработке инновационных моделей управленческого консалтинга. Именно инновационный подход позволяет разработать действительно эффективную модель консалтинга, которая будет соответствовать необходимому уровню качества и профессионализма консалтинговых услуг. Такой подход обусловлен необходимостью постоянно отслеживать уже существующие инновационные разработки и быть готовым (в моральном и производственном плане) их внедрить, а так же необходимостью самим концентрироваться на разработке собственных эффективных решений задач клиента в рамках реализации консалтинговых проектов [2].

Если говорить о разработке моделей консультирования как о механизме повышения эффективности и качества предоставляемых услуг, нужно разобратся, что такое в нашем случае «механизм» и из каких этапов он состоит. Механизм формирования эффективной модели управления – это многоуровневая система элементов (субъекты управления, цели, функции, структура, методы управления, критерии и методы оценки эффективности управления), повышающих эффективность и качество консалтинговых услуг. Т.е.

эффективность достигается на основании управления данным процессом через механизм [3]. Существует ряд факторов, выявляющих необходимость формирования нового механизма предоставления услуг. Например, при разработке ключевых показателей эффективности, компании могут анализировать свою деятельность на настоящий момент, выявить отклонения и наметить путь решения такого рода проблемы (чаще всего, решение и представляет собой выработку новой линии поведения с клиентами). Важную роль играет анализ тенденций развития консалтинговых услуг на отечественном рынке и в мире. Необходимо соответствовать требованиям потребителей, производить качественный продукт (в данном случае консультационную услугу) и оставаться конкурентоспособным игроком. Как было сказано в начале, нововведения, собственные разработки и уникальные в своём роде пути предоставления услуг в виде новых решений управленческих проблем есть ключ к успеху и возможности быть впереди конкурентов. И, конечно, одним из факторов, влияющих на формирование механизмов предоставления услуг, является менеджмент качества и внедрение его принципов в управленческую консультационную деятельность.

Для эффективного управления внедрением нового механизма требуется совокупность целенаправленных действий, которые можно объединить и выделить в отдельные этапы процесса формирования, которая будет охватывать все аспекты разработки новых путей реализации консалтинговых услуг в сфере менеджмента. Такая модель формирования механизма управления представлена на рис. 2.

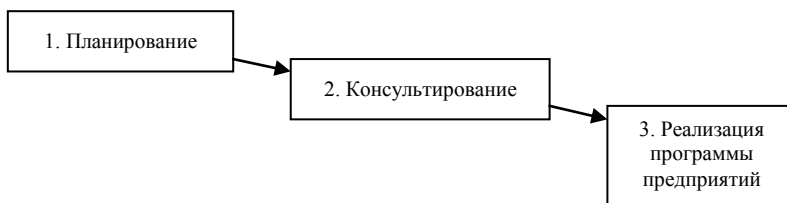


Рис. 2. Этапы формирования механизма предоставления услуг

На этапе планирования выявляется цель предприятия, начинается поиск ресурсов, обозначается их размер и возможность использования, вырабатываются критерии работы и критерии оценки деятельности и результата, отбираются участники проекта, разделяются по ролям и типу выполняемых действий, выбирается ответственный за реализацию проекта. Далее происходит разработка новых управленческих решений с помощью различных методов, а так же описываются основные стадии проекта и план их выполнения. На последнем этапе, когда программа начинает внедряться, производится постоянный контроль за выполнением и точностью следования плану, своевременный анализ промежуточных результатов и их оценка (если ре-

зультат отклоняется от нормы в худшую сторону, предпринимаются меры по устранению неполадок, разрабатываются новые векторы движения).

Можно выявить ряд направлений совершенствования механизма повышения эффективности и качества услуг. К ним можно отнести:

- выстраивание всеобъемлющих комплексных консалтинговых проектов, охватывающих большую часть организационных изменений;
- реализация всех этапов (стадий) управленческого консультирования;
- разработка индивидуальных консалтинговых проектов;
- применение индивидуальной оценки эффективности внедряемых проектов с целью достижения запланированных результатов;
- реализация принципов менеджмента качества на каждом этапе консалтингового проекта с приоритетным принципом ориентации на клиента;
- своевременная оценка эффективности предприятия, достигнутой с помощью консультантов;
- расчет результативности в разрезе показателей;
- оценка эффективности как в качественном, так и количественном выражении.

Список литературы:

1. Аванесов Е.К. Самооценка организационного процесса компании и СМК // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 1.
2. Литовченко М.В. Инновационный подход в формировании эффективной модели управленческого консультирования // КЭ. – 2011. – № 12. – С. 16-21.
3. Литовченко М.В. Формирование эффективной модели управленческого консультирования // Экономический журнал. – 2011. – № 24. – С. 67-72.

Секция 4

МАРКЕТИНГ

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СЕГМЕНТЕ B2B

© Харунин Н.А.¹

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону

В статье автор раскрывает особенности использования комплекса интернет-маркетинга для компании, работающей в сегменте B2B. Рассмотрены основные аспекты продвижения, даны рекомендации относительно использования инструментов и методов интернет-маркетинга.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, B2B сегмент, поисковая оптимизация, контекстная реклама, контент-маркетинг.

Являясь самой быстро развивающейся технологией, Интернет коренным образом изменяет устоявшиеся представления о практике маркетинга, и перед маркетологами открываются новые пути. Осуществление маркетингового продвижения через Интернет в среднем на четверть дешевле, чем использование привычных форм и методов. Сочетая в себе функции средства массовой коммуникации, средства межличностного общения, инструмента финансовых операций и, частично, канала дистрибуции, Интернет привлекает все больше пользователей со всего мира, которые представляют привлекательный коммерческий потенциал для любого вида бизнеса.

По данным исследования компании Mediascope, аудитория российского интернета в октябре 2016 – марте 2017 года достигла 87 миллионов человек, что составило 71 % от всего населения страны. За год российская интернет-аудитория по данным Mediascope увеличилась на 2 %. При этом 66 млн. человек, или 54 % от населения РФ, пользуются интернетом хотя бы 1 раз в месяц через мобильные устройства, а 20 млн. человек – 16 % от населения страны – только с мобильных устройств (см. табл. 1) [1].

Таблица 1

Аудитория российского Интернета на момент 2017 года

Все устройства	Мобильные устройства	Только мобильные устройства
87 млн. человек	66 млн. человек	20 млн. человек
71 % от населения	54% от населения	16 % от населения

Из представленных выше данных становится ясно, что организации, работающие на рынке, не могут обойтись без взаимодействия с целевой аудиторией в Интернете, при этом сегмент B2B не является исключением. В отличие от B2C сферы, B2B компании должны в своей маркетинговой дея-

¹ Магистрант кафедры Маркетинга и рекламы.

тельности учитывать не только потребности непосредственных потребителей, которыми, как правило, являются другие компании, но и потребности их потребителей вплоть до конечных потребителей, что требует интеграции усилий и учета стратегий, способностей и ресурсов поставщиков, а также поставщиков поставщиков с целью грамотного планирования маркетинговой стратегии в отношении конечных потребителей компании [2, с. 12]. При этом многие собственники B2B сегмента уверены, что интернет-маркетинг необходим только тем компаниям, которые занимаются онлайн продажами. Что на самом деле неверно, так как даже присутствие фирмы в социальных сетях, наличие сайта и электронной почты упрощают работу и позволяют экономить деньги и время при взаимодействии с клиентами и партнерами. Всё это применимо к любым видам бизнеса, тем не менее, при планировании маркетингового продвижения B2B компании в интернете, следует принимать в расчёт следующие специфические факторы:

1. Стоимость контакта в контекстной рекламе намного выше. Представители компании прежде чем принять окончательное решение используют различные поисковые системы, кликают на многие объявления сразу, чтобы была возможность для сравнения и выбора.
2. Не всегда востребовано продвижение сайта бренда B2B в ТОП поисковых систем. Средний и мелкий бизнес при поиске необходимой услуги или товара часто специально уходит вглубь выдачи, чтобы найти, как ему кажется, более доступное по цене предложение.
3. Традиционно эффективна в сфере B2B работа таких инструментов, как контент-маркетинг, email-рассылки, вебинары.
4. Сложности с созданием вирусного эффекта – число компаний, заинтересованных в услугах по умолчанию меньше, чем клиентов для потребительских товаров. Более того, представители бизнеса почти не берутся за распространение даже самой актуальной информации, им наоборот, лучше не дать ей добраться до конкурентов.
5. Высокая конкуренция (непосредственно конкурирующих фирм меньше, но и целевая аудитория не такая большая) и акцент на повышении конверсии. Основная задача продвижения бренда B2B – привлечение целевой аудитории на сайт и превращение её в клиента.

Для расчетов эффективности продвижения B2B бизнеса, важно проводить анализ спроса на продукцию фирмы в Интернете. Главным инструментом при этом являются поисковые системы, с их помощью анализируя структуру запросов, по ключевым словам, можно понять кто и как ищет продукцию и услуги компании.

Существует ряд способов, которые помогут облегчить изучение спроса на рынке. К примеру, используя сервис Яндекс Вордстат [3], можно выяснить сколько запросов было сделано за месяц на те или иные связанные между собой ключевые слова. В настоящее время все используют поисковые сис-

темы, чтобы найти и купить нужный им товар. Проанализировав количество запросов, можно увидеть популярность данного товара, оценить возможность его реализации.

При использовании контекстной рекламы, для её создания и сбора информации можно использовать такие сервисы как Google Adwords [4]. Контекстная реклама размещается в Google на следующих площадках:

- в контекстно-медийной сети (КМС), т.е. на сайтах партнеров;
- в поисковой выдаче.

Можно использовать как классический текстовый формат объявлений, так и баннеры, и статичные изображения, и видео. В данном сервисе существует показатель, напрямую влияющий на ставку – Quality Score (показатель качества). Он учитывает релевантность запроса и объявления, качество посадочной страницы, показатель кликабельности. При плохом показателе качества существенно повышаются ставки, или объявление может вовсе не показываться. А при наличии оптимизированной посадочной страницы, релевантных объявлениях, проработанном списке ключевых слов и хорошем показателе качества, ставки будут минимальны, а объявления будут показаны на максимально выгодных для рекламодателя позициях. Google Adwords позволяет настраивать контекстную рекламу и привлекать целевую аудиторию из поисковой сети Google. Чем лучше будут проработаны ключевые слова, посадочная страница, тем больше конверсий получит компания.

Также создавая контент, размещая информацию о продукции и компании в блогах и на страницах в социальных сетях, фирма может превратить посетителя сайта из собирающего информацию в желающего купить, а в случае с B2B сегментом – в оценивающего предложение данного предприятия.

Из сказанного выше, можно понять, что сбор информации о целевой аудитории позволяет спрогнозировать количество сообщений с сайта, а значит и уровень продаж. Выявив частоту запросов, можно определить, сколько пользователей посетит сайт, в зависимости от его позиции в ТОП выдачи поисковых систем, что позволит, рассчитать экономическую выгоду от реализации работ по оптимизации интернет-портала.

Анализируя сайты конкурентов, можно составить представление об их бизнесе, уникальных предложениях, позиционировании на рынке и какими методами они пользуются для привлечения клиентов. С помощью аналитических инструментов (например, Analysis [5]), можно определить на каких позициях в поисковых системах находится сайт, сколько посетителей заходят на него в день, узнать количество ссылающихся страниц и доменов, просмотреть активность в социальных сетях, а также проверить юзабилити сайта и его отображение на мобильных устройствах. Такие сервисы как SimilarWeb [6] позволяют рассмотреть, какие рекламные инструменты использует то или иное предприятие. Важно понимать, что из себя представляет бюджет конкурентов, затраченный на продвижение, какие методы они используют и какие ключевые запросы являются для них приоритетными.

Стоит также отметить важность выбора каналов продвижения. Основным для B2B компании является сайт. Его структура разрабатывается на основе структуры спроса на продукты фирмы, а также её услуги, для удобства пользователя каждой группе запросов должна соответствовать своя страница. Данное правило соответствует как для трафика из поисковых систем, так и трафика, касающегося контекстной рекламы.

Еще одним важным инструментом является поисковая оптимизация (SEO). Продвижение сайта или SEO оптимизация, является одним из популярнейших методов для развития компании и обращений с фирменного сайта. В результате поисковой оптимизации, сайт со временем попадает на первую страницу в поисковых системах. Чем выше по позициям находится сайт, тем больше людей на него заходят, в результате чего увеличивается количество звонков и заявок. Причиной выбора данного вида продвижения является:

1. Эффективность.

На сайт переходят только заинтересованные живые люди, которые сами ищут, то что предлагает компания.

2. Рентабельность вложений.

Вложения в продвижение сайта окупаются через 3-4 месяца, но основная выгода заключается в том, что рекламодатель платит за продвижение сайта по позициям, то есть если увеличивается количество переходов, то это просто приятный бонус.

3. Таргетинг. Инструменты поискового продвижения позволяют настроить геотаргетинг, то есть сайт будет продвигаться только в необходимых регионах.

4. Стоимость. Здесь рекламодатель платит за позиции на поиске.

При использовании контекстной рекламы, как одного из методов продвижения, важно рассчитать, сколько средств предприятие может затратить для привлечения клиента, учитывая текущую бизнес-модель, какой при этом будет стоимость лида, клика с использованием различных рекламных инструментов.

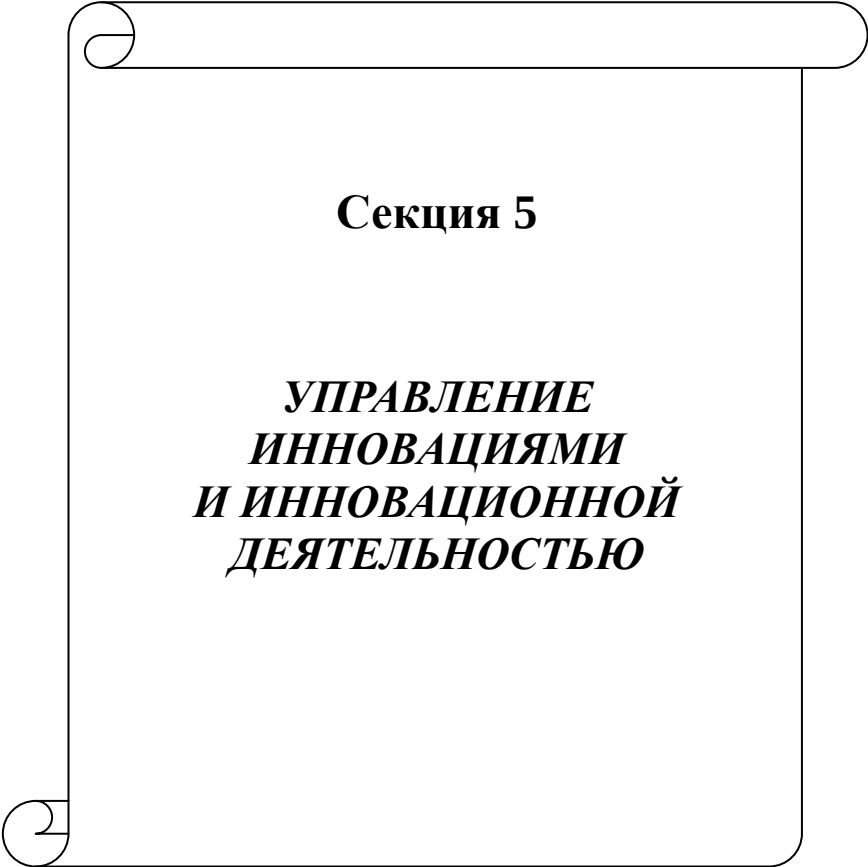
Не стоит так же забывать о создании качественного и актуального контента, который будет интересен пользователю. В наше время уже недостаточно вести себя активнее, предлагать пониженную цену или более эффективные решения – ваша компания должна стать создателем контента, который охватит всю сферу деятельности. Нужны специалисты, которые покажут и расскажут клиентам, как эффективнее использовать продукт вашей компании. Возможно, предлагаемый контент даже должен носить развлекательный характер. Именно так выглядит идея контент-маркетинга: постепенно все компании должны стать медиакомпаниями.

Таким образом можно сделать вывод, что возможности интернет-маркетинга в сегменте B2B достаточно обширны и носят достаточной привлекательный характер для данных компаний. Однако создание комплекса ин-

тернет-маркетинга является сложным и долгосрочным процессом, но при этом позволяет осуществить внедрение маркетинговых инструментов, для опережения конкурентов. Данный тренд будет только усиливаться, в связи с чем компании, которые видят эффективность продвижения в Интернете, станут лидерами в данной сфере.

Список литературы:

1. Mediascope: медиа-измерения и мониторинг рекламы СМИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mediascope.net>.
2. Куц С.П., Смирнова М.М. Маркетинг на B2B рынках: отношенческий подход: учеб. пособие. – Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.
3. Яндекс Вордстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wordstat.yandex.ru/>.
4. Google Adwords [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adwords.google.com>.
5. Analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://a.pr-cy.ru/>.
6. SimilarWeb [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.similarweb.com/>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top has a horizontal bar with rounded ends.

Секция 5

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ИННОВАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА

© **Алексенко Е.В.**

Алтайский государственный университет, г. Барнаул

Статья посвящена вопросам управленческого консультирования в сфере инновационного менеджмента. Рассмотрены понятия «консультирование», «инновационная деятельность». Так же в статье упомянуты услуги, которые могут предоставляться консалтинговыми фирмами в рамках инновационного консультирования.

Ключевые слова: управленческое консультирование, инновационный менеджмент, инновационный консалтинг, конкурентоспособность, инновационный проект.

Каждая коммерческая организация заинтересована в собственном росте и развитии, а следовательно, и в увеличении прибыли. Для удовлетворения этих потребностей она обязана быть на плаву, то есть, другими словами, оставаться конкурентоспособной, устойчивой к кризисам и отвечающей спросу потребителей. Всё это может обеспечить только постоянный рост, который предполагает своевременную реакцию на изменения окружающей среды, требующие, в свою очередь, постоянное совершенствование предлагаемого продукта или, в идеале, появления новшества. Именно поэтому стоит признать, что инновационная деятельность предприятия должна быть неотъемлемой частью общего функционирования организации. Общеорганизационная политика должна включать в себя политику инвестиционную.

В то же время, для успешного осуществления инновационной политики организации, необходимо создать условия, способствующие возникновению и развитию инновационной инфраструктуры, которая будет основой для формирования и внедрения инноваций. Инновационная инфраструктура является определяющим фактором инновационного развития, так как она является промежуточным звеном между наукой и производством, и берет на себя функцию трансфера, то есть, доведения результатов научных разработок до готового продукта и его реализации.

Консалтинговые услуги, направленные на поддержку предпринимателей в сфере инновационной деятельности, осуществляются на любом из этапов инновационного процесса или других нововведений с целью избежать риска ошибиться при принятии важных решений, а так же с целью получить грамотную консультацию тех, кто уже имеет опыт в данной сфере. Это связано с тем, что предприниматели не всегда располагают запасом знаний, необходимых для того, чтобы в конкретной ситуации найти правильное решение. Причем совершенно не обязательно, чтобы экспертизой конкретной

ситуации занимались сами работники консалтинговых учреждений [1]. Набор консалтинговых услуг весьма разнообразен, и во многих случаях необходимо привлекать для экспертизы специалистов высокой квалификации в конкретных областях научного знания. В частности, без предварительной экспертизы весьма трудно принять обоснованное решение в том или другом направлении инновационной деятельности на перспективу. Результаты экспертных оценок используются при прогнозировании риска инвесторов.

Управленческий консалтинг предполагает очень широкий спектр предоставляемых услуг, часть из них уже может относиться к инновационному консалтингу. Что же еще включает в себя инновационный консалтинг, и к какому виду консалтинговых услуг можно отнести консультирование в сфере инноваций?

Кныш М.И. [2] выделяет понятие «специализированные консалтинговые услуги», к которым он относит услуги, отличающиеся от основных групп консультирования по методам консультирования, либо по объектам, либо по характеру внедряемых знаний. Инновационное консультирование, на наш взгляд, относится именно к этой группе, специализация его заключается в привязке к теме инновационного менеджмента и направленности на научно-технический сектор предприятий, с целью их развития, создания инновационного продукта и коммерциализации инновационных разработок на рынке.

Как уже говорилось ранее, консультативные услуги в инновационной сфере осуществляются на всех этапах инновационного процесса. Основная цель таких услуг состоит в том, чтобы, во-первых, предотвратить или снизить возможные риски внедрения, во-вторых, увеличить эффективность работы проекта, в-третьих, предоставить необходимую информацию и рекомендации дальнейших действий. Более того, если для внедрения инновационного проекта на предприятии предполагается использование заёмных средств, то консалтинговая фирма обязуется определить экономическую целесообразность и эффективность инвестиций.

Во время работы консультантов могут привлекаться как технологи организации – заказчика, так и специалисты извне. Квалифицированный персонал – это один из факторов успешного внедрения изменений и инноваций. Второй немаловажный фактор – это не только объём финансирования самого инновационного проекта, но и размер средств, которые будут потрачены на услуги консультантов. Консалтинговые услуги предоставляются на основе договора, критерии которого могут определять вознаграждение как фактическую сумму или же данное агентство получает определенное вознаграждение в виде процента от объема полученных инвестиций или прибыли, давая необходимые знания для правильной оценки проектов и получения профессиональных консультаций по вопросам деятельности в инновационном бизнесе [4].

Сам по себе консалтинг представляет собой деятельность, направленную по отношению к конкретному предприятию с целью оказать информационные услуги (поиск идеи, предоставление практических рекомендаций, разработка стратегии, бизнес плана и т.д.). А так же предполагает выявление проблем предприятия, их анализ и выдачу рекомендаций по выбору наиболее эффективного решения. На рис. 1 представлены услуги, которые может включать в себя инновационный консалтинг.

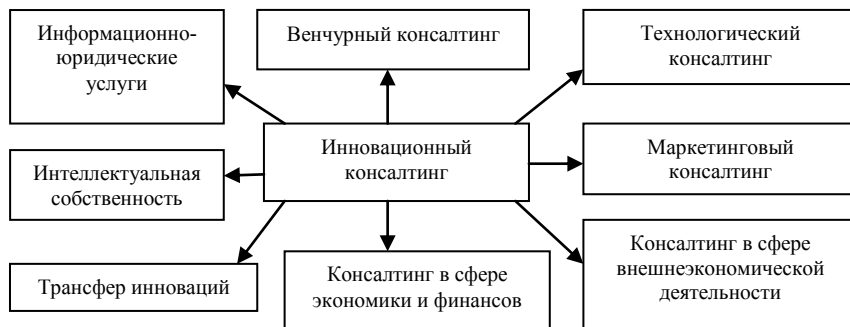


Рис. 1. Услуги включающиеся в инновационный консалтинг

Так же в сфере инновационного консалтинга осуществляется ряд услуг, например, поиск инноваций, которые находятся на стадии зарождения, проектирования, нуждающихся в финансировании и курировании. Консалтинговая компания проводит поиск проектов для инвестирования следующим образом: проводится проверка интересующей идеи или проекта на предмет интеллектуальной собственности, затем исследуется рынок для прогнозирования дальнейшего спроса будущего продукта. Кроме того, консалтинговая компания организует переговоры потенциального инвестора с инноватором (патентообладателем) и способствует заключению соглашения. Таким образом, консалтинговая фирма может не заниматься разработкой идеи как таковой, ее задача – найти разработку идеи, которая удовлетворит потребности фирмы-клиента [4].

Инновационное консультирование может предполагать анализ и организацию реализации инновационного продукта или технологии. Это комплекс мероприятий по исследованию, анализу и контролю каждой стадии развития инновационного проекта. Главная задача – дать оценку внутренним экономическим условиям, а это, в первую очередь, показатель квалификации научных кадров; показатель исполнения маркетинговых прогнозов (характеризует достоверность маркетинговых исследований); показатель расхода инвестиционных средств или, другими словами, финансовая обеспеченность; показатель производственного ресурсосбережения; показатель результативности и рентабельности инновационного проекта [3].

В рамках инновационного консультирования, специалист может провести ряд маркетинговых исследований, так как разработка любого нового

продукта всегда начинается с исследования рынка, в первую очередь для того, чтобы на начальном этапе понять, насколько продукт будет коммерчески успешен. Маркетинговые исследования включают в себя проведение различных мероприятий, направленных на изучение рыночного состояния: сбор и анализ информации об окружающих организацию объектах и партнерах, потребителях и конкурентах. Проведение таких исследований позволяет снизить риски при принятии управленческих решений, а также увеличить конкурентоспособность продукции.

Если инновационный проект предполагает привлечение инвестиций, то необходима разработка и экспертиза бизнес-плана, т.е. составление определенного плана по реализации инновационных проектов или инновационной деятельности предприятия в целом. Составление бизнес-плана необходимо при привлечении финансовых источников в проект, при планировании дальнейшего развития организации. Консалтинговые фирмы могут предлагать не только разработку бизнес-плана, но и экспертизу уже разработанного бизнес-плана.

При необходимости, консультанты могут разработать программу тренингов, которые будут способствовать своевременной адаптации персонала к изменениям. Поскольку обучение кадров – процесс достаточно длительный, а время наступления необратимых изменений, может оказаться меньше срока решения кадровой проблемы, следует предусмотреть вероятность проведения переподготовки кадров.

На ряду с остальными услугами, консалтинговая фирма может предоставлять патентные услуги, регистрацию авторских прав на объекты интеллектуальной собственности. Предоставление патентных услуг консалтинговыми компаниями заключается в информационном поиске, подготовке заявки в Патентное ведомство, на регистрацию объекта интеллектуально собственности, уплате текущих и специальных пошлин.

Инновационные процессы очень многогранны и трудоёмки, а потому не всякая организация в силах справиться с таким большим спектром задач и проблем. Именно для таких случаев и необходимы консультации в инновационной сфере, дабы избежать ошибки, исключить неэффективность проекта, повысить свою конкурентоспособность и материальное благополучие.

Список литературы:

1. Мансуров Р. Внедрение диверсификации в промышленной компании // Вопросы экономики. – 2009. – № 14. – С. 24-32.
2. Кныш М.И. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России – СПб.: «Дмитрий Буланин», 2003. – С. 9.
3. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
4. Баранова С.А., Беляев Ю.М. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика: журнал. – 2012.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК КАТАЛИЗАТОР ПРОГРЕССА

© Стариченко Е.В.¹

Пермский институт (филиал) Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова, г. Пермь

Статья посвящена анализу важности инновационной деятельности организаций в рамках развития общества, науки и технологии в целом. Рассмотрена динамика и темпы возникновения количества инноваций за различные промежутки времени.

The article is devoted to the analysis of the importance of innovative activity of organizations within the framework of the development of society, science and technology in general. The dynamics and the rate of occurrence of the number of innovations for different time intervals are considered.

Ключевые слова: инновационная деятельность, прогресс, развитие общества.

Keywords: community development, Innovation.

Ни для кого не секрет, за счет чего в наш век прогрессивных технологий крупные компании не только выживают на рынке товаров и услуг, но также плавно вносят коррективы в моду, в удобство, в тенденции. Являясь лидерами на рынках, гиганты бизнеса в полной мере используют свое рыночное право диктовать и даже навязывать потребление именно их продукции, оплачивая массовую агрессивную рекламу, заполняя все свободное пространство на телевидении, на радио, в журналах, на уличных баннерах и т.д. Но все это эффективно и существует, пока приносит стабильный высокий доход. И здесь главную роль играют инновации [1]. Но не те инновации, идеи которых разрабатываются чудом творческой мысли и затем не находят путей реализации ввиду полной неэффективности той или появления иной альтернативной идеи, из-за отсутствия финансирования или всего лишь несвоевременного фиксирования авторских (патентных) прав на произведенный на свет товар, а о тех инновациях, идеи которых разрабатывались не один день (возможно, неделю, возможно, год и более), которые производились, тестировались, агрессивно рекламировались и добивались впоследствии неимоверного успеха [2].

Рассматривая всю историю жизни людей на земле, можно заметить некоторую характерную особенность: с самых давних времен важнейшие инновации касались орудий труда, устройства жилища, добычания пищи, разведения и поддержания огня и прочих бытовых потребностей. На первых этапах развития человечества проходило много лет между моментом, когда

¹ Магистрант кафедры Экономического анализа и статистики.

внедрялись новые условия жизни и моментом, когда этих условий становилось недостаточно, людей переставала устраивать жизнь в подобных условиях и было необходимо что-либо предпринимать, изменяя условия жизни. Организовывались группы людей, происходил обмен опытом, строились города, строились корабли, налаживалась торговля, познавалась наука. Между внедрениями новых идей проходили десятки, а то и сотни лет, но человечество, тем не менее, развивалось.

Значительное ускорение инновации получили в более поздние годы, когда прогресс человеческой мысли нашел воплощение в конкретных новшествах, получивших повсеместное распространение. Изобретение электричества, изобретение лампочки, звукозаписи, радио, телефона – все это сделало жизнь людей гораздо более комфортной, хотя изначально мало кто верил в возможность таких открытий. Шли годы и вместе с ними сокращались временные промежутки между возникновением и внедрением серьезных, прорывных инноваций. Телевидение, полеты в космос и к другим планетам, первые компьютеры – развитие шло быстрыми темпами и в самых разных направлениях. И сейчас можно абсолютно точно говорить, что через 5 лет жизненные условия и потребности будут еще более разнообразны и многочисленны.

Обращаясь к концу предыдущего столетия и непосредственно к нашим дням, можно заметить, насколько сократилось время между внедрением инноваций и расширился спектр их применения [3]. Так, совсем еще недавно появляется первый сотовый телефон. Но не прошло и 20 лет, как телефон уже включает в себя огромный комплекс необходимых действий и средств: не только телефонную связь, но и радио, телевидение, доступ в Интернет, звукозапись, фотографирование. Телефон позволяет читать книги, журналы, рассказывает о состоянии погоды на ближайшие дни, подсказывает наилучший маршрут передвижения и выполняет еще множество полезных функций.

Огромные изменения затрагивают и автотранспортные средства. Автомобиль – это уже не та машина, которая была создана Генри Фордом. Сегодня автомобиль умеет сам парковаться, умеет тормозить перед препятствиями и подает сигналы об их наличии, может разогнаться за секунды до безумных скоростей.

В XXI веке скорость возникновения и внедрения инноваций возросла еще больше. Сегодня между фундаментальными изобретениями проходит все меньше времени, чего удалось добиться главным образом благодаря накопленному в течение предшествующих веков и поколений опыту и знаниям. Следовательно, можно с достаточно большой степенью уверенности рассчитывать на то, что через 10-20 лет за ультрасовременными тенденциями мы будем просто не успевать следить, а между выходом в свет «нового, более нового и супернового товара едва можно будет заметить поворот часовой стрелки» [4].

Все вышеперечисленное, относящееся к развитию науки и инноваций в рамках человечества в целом, в полной мере относится и к тенденциям развития науки и технологии в организациях.

Далее кратко проанализируем особенности внедрения достижений научно-технического прогресса в организациях. Любая компания пользуется объемом знаний предыдущих поколений, то есть каждая новая фирма начинает свою деятельность на том же технологическом уровне, на котором находится и все человечество в целом. Различием будет лишь отношение организации к инновациям [5]. Одним компаниям достаточного своего процента присутствия на рынке, используя разработки сторонних организаций и имея положительный баланс в отчетный период, а другие организации эти самые инновации создают сами и вводят, причем от периодичности их внедрения и зависит, лидирующую строчку занимает фирма или уже отстает [6].

Безусловно, одну из главных ролей в компании играет руководство, решающее, какой способ стимулирования инновационной деятельности следует выбрать: стоит ли иметь при компании научно-исследовательский институт или иметь креативный отдел, стоит ли отправлять сотрудников на прохождение курса «креативной мысли» или стимулировать креативность с помощью материальных и моральных стимулов и т.д. [7]. Даже самый консервативный руководитель, управляя компанией, должен понимать, что в современных условиях компания больше не может работать так же, как работала 20-30, и даже 10 лет назад. Необходимы серьезные кардинальные изменения в первую очередь для поддержания организации «на плаву» и во вторую – для занятия ведущих позиций на рынке товаров и услуг.

Горнолыжная школа ООО «Райдер», как и многие другие, ищет различные пути реализации своих функций, одним из которых является инновационная деятельность. Главная предпосылка инновационной деятельности любого образовательного учреждения состоит в том, чтобы искать и применять новые способы обучения и материально-техническую базу учебного процесса. Поэтому систематически модернизируется все то, что износилось, устарело, стало тормозом на пути к прогрессу, определяются проблемы, а также учитываются ошибки, неудачи и просчеты. Иными словами, проводится своеобразная «рентгенограмма» всех сторон деятельности учреждения. Неоспоримо то, что деятельность по внедрению различных образовательных изменений – это деятельность по развитию самой школы. Цель инновационной работы педагогического коллектива горнолыжной школы – создание условий для обеспечения дальнейшего развития и функционирования образовательного учреждения, обеспечение более высокого уровня профессиональной компетентности педагогов на основе внедрения современных педагогических технологий в образование и воспитание детей. Источником изменений проявляется в противоречии между сложившимися традиционными технологиями, методами в системе физического образования и

объективно созревшими предпосылками для разработки новых подходов к коррекции и совершенствованию эффективных образовательных технологий. Инновационная работа в школе ведется по следующим направлениям:

1. Формирование информационной культуры и компетентности всех участников образовательного процесса.
2. Внедрение эффективных педагогических технологий и методик, отличающихся личностно-ориентированной направленностью: здоровьесберегающих, информационно-коммуникационных, проектных.
3. Решение задач оздоровления участников образовательного процесса средствами физической культуры и спорта.
4. Обучение и воспитание детей с тяжелыми и множественными нарушениями в развитии. Полный спектр направлений деятельности коллектива спортивной школы в рамках инновационной деятельности широк и включает в себя: моделирование и внедрение новой организационной структуры; модернизацию управления на основе информационных технологий; включение инновационных технологий в образовательный процесс; повышение квалификации педагогов и руководителей школы; разработку технологии поддержки и развития информационной системы школы, корпоративного сайта. Основным организационный принцип для инновации заключается в создании команды из лучших работников, способных решать поставленные задачи. ООО «Райдер» пытается управлять инновационными процессами в школе таким образом, чтобы в ней создавалась атмосфера восприятия нового не как угрозы, а как благоприятной возможности к развитию.

В заключении можно сделать следующий вывод. Для поддержания высоких показателей продаж, прибыли, узнаваемости бренда, а также уверенности в завтрашнем дне, любой компании, как и любому обществу, необходимо эволюционировать (приспосабливаться и улучшаться, в первую очередь, изнутри). Это доступно немногим организациям ввиду отсутствия должного финансирования, однако средства всегда могут быть найдены (банковские займы, кредиты, стороннее финансирование [8]), важно лишь, чтобы путь инновационной деятельности был выстроен верно, рассчитывая готовность рынка к возможным новшествам.

Список литературы:

1. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 64-69.
2. Жданова О.А. Роль инноваций в современной экономике [Электронный ресурс] / О.А Жданова. – Режим доступа: <http://allsummary.ru/857-suschnost-i-klassifikaciya-metodov-upravleniya.html>.

3. Мингалева Ж.А., Максименко И.И. Научный и образовательный потенциал инновационного развития национальной экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета // Экономические науки. – 2008. – № 4 (61). – С. 21-28.

4. Sami Mahroum Innovation Policies and Socio-economic Goals: An Analytic-diagnostic Framework. INSEAD Abu Dhabi Campus P.O. Box 48049. 2012/35/PIPI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ssrn.com> (дата обращения: 25.02.2013).

5. Мингалева Ж.А. Современные стратегии фирм // Экономика и производство. – 2002. – № 4. – С. 13.

6. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2012. – № 4. – С. 35-39.

7. Депутатова Л.Н. Элементы системы управления интеллектуальным трудом как необходимые компоненты развития интеллектуального капитала предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 4 (114). – С. 72-76.

8. Мингалева Ж.А. Новые механизмы банковского финансирования структурных сдвигов в экономике // Инновации. – 2003. – № 2-3. – С. 97.

УПРАВЛЕНИЕ СЛОЖНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ: ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

© Химин Е.Б.¹

Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

При разработке новых подходов к изучению инновационных процессов на основе управления сложными экономическими системами: государством, регионом, предприятием, внедрение новых принципов инновационного развития, особое значение приобретает проблема определения внутриорганизационных барьеров, сдерживающих внедрение инноваций, препятствующие развитию эффективных и современных предприятий, а также экономики региона и государства в целом.

Ключевые слова: управление сложными экономическими системами, инновационное развитие, инновационные процессы, инновации, внедрение инноваций.

В условиях концепции устойчивого развития особое значение приобретает проблема управления сложными экономическими системами: государ-

¹ Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук.

ством, регионом, предприятием. Пока эти системы рассматривают в процессе эволюционных изменений всех трех сфер: социальной, экологической и экономической. Применяя системный подход к рассмотрению понятия «сложная экономическая система», где самым низким структурным элементом является предприятие, а дальше по уровню – регион и государство, предполагаем, что каждый структурный элемент, при инвариантном состоянии исследуемой системы, имеет одинаковую природу со всей системой.

Действительно, социальная, экологическая и экономическая составляющие присущи всем структурным элементам системы. Инновационный процесс в таких системах можно рассматривать как процесс создания, внедрения и распространения изменений, выступающего источником дохода.

Под инновацией на уровне предприятия принято считать конечный результат деятельности по осуществлению нововведений в виде усовершенствованных или новых товаров и услуг, технологий их производства, методов управления на всех стадиях их производства и сбыта, способствующих развитию и повышению эффективности функционирования предприятия, на котором они применяются [8].

По результатам исследований, проведенных в работе [2], инновациям присущи следующие основные признаки:

- научно-техническая новизна;
- материализация в новые более совершенные виды продуктов, средств и предметов труда, технологии и организации производства;
- коммерциализация самой себя (инновации) или результатов ее внедрения.

Инновационные процессы на уровне региона и государства в условиях современной рыночной модели характеризуются [5]:

- интеллектуализацией производственной деятельности, использованием высоких технологий (ИТ, нано-, био-, космические, генные, робототехника, микроэлектроника и т.д.);
- развитием экологизации производства и потребления, повышением уровня жизни населения и тому подобное.

Сфера инновационной деятельности за свою 100-летнюю историю развития, отсчитывая от работы Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития» (1912 г.), достигла уровня глубокой фундаментальной экономической теории развития производства, сформированы целые научные направления и подходы: инновационный менеджмент, логистика, инноватика тому подобное.

Внедрение инновации, как процесс и продукт, на уровне предприятия нацелено на изготовление такой продукции, которая была бы привлекательной (ценной, ценнее) для потребителя по совокупности отдельных ее составляющих и способствовала максимизации возможных доходов с минимизацией затрат ресурсов. Эффективным средством для оптимизации хо-

зяйственной деятельности, управления материальными и информационными потоками является построение логистических цепей.

Проблемы логистических цепей рассматривали в своих трудах ведущие ученые-экономисты С. Ильяшенко, Е. Крикавский, Л. Миротин, М. Окландер, М. Портер, Ю. Пономарева, Л. Фролова, А. Харрисон, Н. Чухрай и др. Сформирована целостная система логистических цепей: цепи поставок, цепи стоимости, цепи полезности, цепи ценности, цепи добавленной стоимости, цепи прироста стоимости, цепи создания стоимости и тому подобное.

Следуя за М. Портером, который обосновал концепцию цепей стоимости как систему взаимосвязанных видов деятельности предприятия (логистика, производство, маркетинг, предоставление дополнительных услуг), создают ценность и взаимно влияют на расходы, можно сформулировать понятие «цепи стоимости» с учетом того, что стоимость формируется на всех этапах преобразования ресурса (материального и нематериального) в конечный продукт, как совокупность производственной и потребительской стоимости продукта (товара и услуг).

Теорию стоимости (ценности) разрабатывали такие ученые, как В. Вернадский, К. Маркс, Д. Рикардо, А. Смит, Е. Слуцкий, М. Туган-Барановский, Дж. Хикс, Р. Хикс, Й. Шумпетер и др.,

Где две концепции – затратная и полезности, благодаря идеям Канта по высшей ценности человека, были синтезированы Е. Слуцким в современную неозкономику (социо-этическое направление). Разграничив понятия стоимости и ценности, Е. Слуцкий рассматривает ценность в двух аспектах – субъективном как оценка полезности товара потребителем и объективном как оценка полезности обществом.

Ведущие ученые-экономисты А.Ф. Балацкий, К. Гофман, Л. Мельник, Т.С. Хачатуров, Е.В. Хлобыстов сформировали основы теории стоимости потерь от деструктивной хозяйственной деятельности человека.

Над проблемой методологии стоимостной оценки ущерба работают ученые И.М. Комарницкий и М.И. Бублик, которые на основе математического аппарата нечеткой логики и нейросетевых технологий решают важную общехозяйственную проблему формирования эффективных механизмов управления техногенной безопасностью с учетом ценностно-ориентированных подходов рыночной экономики.

Производственная стоимость имеет материально-вещественную и нематериально-интеллектуальную формы и представляет собой совокупность всех затрат предприятия на разработку, изготовление, сбыт, сервисное обслуживание продукта, развитие бизнеса и тому подобное.

Потребительская стоимость – это сумма, которую потребитель готов заплатить за удовлетворение своих индивидуальных потребностей. С точки зрения производителя, в исследуемых цепях стоимости инновационные процессы, связанные с НИОКР, и применением достижений НТП в производст-

ве и т.д., создают добавление стоимости к продукту, который начинается с процедур, связанных с научной разработкой идеи продукта (инновацией), внедрением ее в производственный процесс, изготовлением и заканчивается продажей продукта и предоставлением сервисных услуг потребителям.

С точки зрения потребителя инновация предоставляет собой продукт с дополнительной ценностью, за которую он готов (в случае удовлетворения его потребностей) или не готов (в противном случае) платить. Это обуславливает необходимость рассматривать, по мнению В. Репина [8] и цепи ценности как совокупность взаимосвязанных бизнес-процессов, создают ценность для потребителей.

В научной литературе также рассматриваются цепи полезности как совокупность взаимосвязанных процедур (организационных отношений в коалициях), которые создают полезность, то есть такие действия, которые приносят прибыль (стоимость превышает расходы). Рассмотрены виды логистических цепей и инновационные процессы в них широко исследованы на уровне управления предприятиями [7, 10], однако мало или совсем не исследованы на уровне региона и государства.

Рассматривая социо-эколого-экономическую систему как единый взаимодействующий комплекс подсистем (стимулирующие – мотивирующие, ресурсобеспечивающие и контролирующие – регулирующей), которая способствует социально экономическому развитию общества, обеспечивает эколого-экономическое равновесие и поддерживает самоорганизацию этой системы.

Исходя из этого, видим необходимость в выделении для каждого структурного элемента системы, общей характеристики, которая была бы одновременно адекватной изменениям, синтетической по происхождению, комплексной по структуре и всеобъемлющей по сферам. Для этого используем как характеристику социо-эколого-экономический потенциал, который можно использовать как на уровне отдельного предприятия, так и на уровнях региона и государства.

На каждом из уровней мы будем иметь дело со своей шкалой ценностей:

- уровень предприятия – ценность как совокупность получаемых потребителем выгод от использования продукции;
- уровень региона – ценность как совокупность получаемых жителями выгод от условий проживания в регионе;
- уровень государства – ценность как совокупность получаемых обществом экономических, экологических и социальных выгод от государства (совокупность опасностей: экономических, техногенных, экологических, финансовых, информационных, социальных, политических, военных и т.д.).

На уровне государства формируется потребность в постоянном способе жизнедеятельности и поиска эффективных механизмов управления им.

Данная проблема усугубляется из-за нерационального потребления природных ресурсов планеты, загрязнение окружающей природной среды и рост потребительского спроса. В результате, современный способ жизнедеятельности человека далек от принципов устойчивого развития, как в развитых, так и в странах третьего мира.

Выделим цели построения логистических цепей на уровне государства – это эко-безопасное и социо-эффективное функционирование экономики, которое позволяет решать социальные и ресурсо-экологические проблемы развития всего общества.

В работе [4], также выделены среди целей построение здоровой окружающей среды, достижение экономического, социального и экологического благополучия семьи как основы общества и расширения масштабов международного сотрудничества с целью НТП.

Анализ практики мирового сообщества свидетельствует, что сегодня не решенными остаются проблема разработки цепей ценностей и поиска инновационных процессов в формировании соответствующего уровня жизни и его качества в системе механизмов устойчивого развития.

Существующие методики оценки уровня, качества жизни и состояния окружающей среды путем расчета агрегированных индексов и др. и интегральных индикатор позволяют должным образом оценить потребление природных ресурсов, состояние здоровья населения, его доходы и расходы, поэтому возникает потребность в анализе логистических цепей и поиска эффективных механизмов управления устойчивым развитием региона и государства.

При таких обстоятельствах цепи стоимости (для производителя и потребителя) трансформируются в цепи ценности (для жителей городов и сел) и в цепи полезности (для общества). Особенно актуальной становится разработка соответствующих цепей ценности для формирования условий устойчивого образа жизни и системы мер по повышению его уровня для населения региона, а также цепей стоимости для формирования эффективного и безопасного функционирования экономики целенаправленно решать социальные и ресурсо-экологические проблемы развития общества, рационального использования, сохранение и воспроизводство природных ресурсов как главного первоисточника обеспечения всех видов безопасности современного и будущего поколений.

Решение данных проблем, по нашему мнению, заключается в поиске научно-методического подхода к оценке устойчивого образа жизнедеятельности, который бы основывался на формировании цепей стоимости, ценности и полезности для каждого из трех уровней, а также агрегатов для которых необходимы интегральные, синтетические и простые показатели, которые бы учитывали веса социальных, экономических и экологических составляющих комплекса механизмов устойчивого развития.

Список литературы:

1. Ильяшенко С.Н. Управление инновационным развитием: учеб. пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – Сумы: ВТД «Университетская книга»; К.: Издательский дом «Княгиня Ольга», 2005.
2. Каныгин Ю.М. Научно-технический потенциал (Проблемы накопления и использования) / Ю.М. Каныгин. – Новосибирск: Наука, 1984. – 154 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
4. Коновалов В.М. Инновационная сага / В.М. Коновалов. – М.: Вильямс, 2005. – 214 с.
5. Косенко А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала: монография / П.Г. Перерва, А.П. Косенко, Д. Коциски, Д. Сакай, О.И. Маслак. – М.: Техн. ун-т, 2009. – 166 с.
6. Максимов Ю. Методика оценки инновационного потенциала государства, региона, предприятия Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова // Инновации. – 2004. – № 2 (69). – С. 51-55.
7. Портер М.Е. Стратегия конкуренции / М.Е. Портер; пер. с англ. Олейник, Р. Сельский. – М.: Основы, 1997. – 390 с.
8. Репин В.В. Описание и анализ бизнес-процессов: цепочки ценности и Work Flow [Электронный ресурс] / В.В. Репин. – Режим доступа: www.cfin.ru/itm/bpr/comparising_analysis.shtml.
9. Химин Е.Б., Современные тенденции инновационного обновления производства продукции // Экономические науки в России и за рубежом: сб. матер. XXIII Междунар. науч.-практ. конф. – М.: Изд-во «Спутник +», 2016. – С. 27-31.
10. Чухрай Н. Товарная инновационная политика: управление инновациями на предприятии: учеб. / Н. Чухрай., Р. Патора. – М.: Кондор, 2006. – 398 с.
11. Химин Е.Б., Основные проблемы внедрения инноваций на предприятиях в современных условиях / под общ. ред. С.С. Чернова // Пути решения Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сб. матер. XXVIII Междунар. науч.-практ. конф.: в 2-х ч. – Ч. 2. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. – С. 122-129.
12. Porter M.E. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Электронный ресурс] / M.E. Porter, C. Schwab // World Economic Forum. – 2010. – 500 p. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/documents/gcr0910/index.html>.
13. The Networked Readiness Index 2008-2009 rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/gitr/2009/Rankings.pdf>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top has a horizontal bar with rounded ends.

Секция 6

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

© Аммосова М.В.¹

Финансово-экономический институт
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Республика Саха (Якутия) располагает значительным потенциалом для размещения новых производств и реализации инвестиционных проектов любого назначения и масштаба. Создание благоприятного и стабильного инвестиционного климата в регионе является одной из приоритетных задач Правительства Республики Саха (Якутия).

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, валовый региональный продукт, региональная политика, инфраструктура.

В условиях кризиса в настоящее время создание благоприятного и стабильного инвестиционной среды является одним из приоритетных задач Правительства Республики Саха (Якутия). Привлечение инвестиций в экономику региона является весьма актуальной задачей для достижения стабильного, социально-экономического развития. Грамотное привлечение и использование инвестиций предполагает ускоренные темпы роста экономики, предполагающее повышение конкурентоспособности на мировом рынке. Именно приток инвестиционных ресурсов может обеспечить выход экономической системы на качественно новую ступень своего развития [1].

Имея обширную территорию, богатый природно-ресурсный потенциал, Республика Саха (Якутия) является одним из инвестиционно-привлекательных субъектов Российской Федерации. Инвестиционный потенциал РС (Я) определяется совокупностью следующих ключевых факторов: наличием значительных запасов сырьевых и энергетических ресурсов; устойчивым экономическим ростом, стабильной положительной динамикой основных макроэкономических показателей; политической стабильностью; выгодным географическим положением (близость к потребительским рынкам стран АТР и США), а также удобной логистической схемой воздушного транспорта.

Инвестиционным прорывом для региона стало формирование новой региональной политики РФ в отношении Дальнего Востока, а именно «Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года», которая была одобрена Правительством РФ 08.02.2007. Она определяет стратегические приоритеты и направления рационального использования уникального минерально-сырьевого потенциала республики и развития социальной инфраструктуры.

¹ Магистрант кафедры Экономики труда и социальных отношений.

Возрастающий интерес крупных российских и иностранных компаний к комплексным проектам развития территорий республики в целом свидетельствует благоприятный инвестиционный потенциал в регионе. В настоящее время на территории республики функционируют десятки крупных компаний – Мечел, Сургутнефтегаз, Транснефть, Транстрой, Полус Золото, РЖД, Газпром и др. В рейтинге регионов России по инвестиционному потенциалу, подготовленном рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА), Республика Саха (Якутия) за 2014 год занимает 21 место, за 2015 год – 20 место.

Согласно данным Инвестиционного портала Республики Саха (Якутия), на данный момент приоритетными инвестиционными проектами являются:

- 1) развитие перерабатывающих производств и производств готовой продукции;
- 2) снятие инфраструктурных ограничений реализации инвестиционных проектов; инновационная деятельность;
- 3) развитие отраслей, основанных на возобновляемых ресурсах;
- 4) развитие социальной сферы и ЖКХ;
- 5) развитие малого и среднего бизнеса;
- 6) развитие сферы услуг, включая туризм.

Благодаря проводимой в регионе инвестиционной политике, объемы инвестиций включая иностранные вложения в экономику РС(Я) постоянно увеличиваются. В Республике действует ряд мер государственной поддержки инвестиционной деятельности. Одним из ярких примеров является то, что Республика активно развивает инвестиционную инфраструктуру, упрощающую деятельность инвестора как для крупного, так и для среднего и малого бизнеса. Стоит отметить, что также существует налоговое стимулирование инвесторов, согласно которому в зависимости от типа и стоимости инвестиционного проекта, инвесторы могут рассчитывать на целый ряд налоговых льгот, в т.ч. освобождение от уплаты налога на имущество и транспортного налога, снижение процентной ставки по налогу на прибыль и т.д. Кроме того, концепция развития государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет достичь снижения капитальных затрат как для государства, так и для инвестора одновременно с обеспечением легитимности и прозрачности процедур за счет подготовки проектов по стандартизированному регламенту

Таким образом, объем инвестиций в основной капитал за 2016 год составил 267,7 млрд. рублей с реальным ростом 124,9 % к 2015 г. Рост инвестиций в основной капитал за 2016 год обусловлен, прежде всего, за счёт реализации крупных инвестиционных проектов в сферах добывающей промышленности, транспорта, энергетики, в том числе с началом реализации мегапроекта Сила Сибири. Получены первые результаты территории опережающего социально-экономического развития «Индустриальный парк Кангалассы» в виде урожая круглогодичного тепличного комплекса.

За 2007-2015 годы привлечено инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования по Республике Саха (Якутия) в объеме 1 570,6 млрд. рублей. По итогам 2015 года в сравнении с 2006 годом объем инвестиций в основной капитал вырос в 1,8 раза, что является показателем позитивного развития региона. По итогам 2015 года удельный вес инвестиций в основной капитал в объеме ВРП республики составил 27,3 %, для сравнения – доля инвестиций в основной капитал в ВВП России по итогам 2015 года составила 18 %.

Стоит отметить, что указом Главы РС (Я) 02.12.2016 образовано Министерство инвестиционного развития и предпринимательства РС (Я). В компетенции нового органа государственной власти входят содействие созданию условий по привлечению иностранных инвестиций в экономику республики, реализация государственной политики в сфере государственно-частного партнерства (ГЧП), кластерной политики, привлечению инвестиций, осуществлению государственной поддержки инновационной деятельности в соответствии с действующим законодательством.

Нельзя так же не отметить заинтересованность иностранными государствами в инвестировании. Якутия – один из лидеров среди субъектов РФ, активно участвующих в международном и межрегиональном сотрудничестве, что способствует повышению имиджа республики в целом, а также усилению инвестиционного и экспортного потенциала региона. С 2012 по 2016 общий объем накопленных инвестиций составляет 1515 млрд. руб., из них общий объем привлечения внешних инвестиций составляет 63 млрд. руб. Структура поступления иностранных инвестиций в экономику Республики Саха (Якутия) по отраслям включает такие отрасли как добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, добыча полезных ископаемых кроме топливно-энергетических, оптовая и розничная торговля и т.д.

В заключении хотелось бы отметить, что на данном этапе эффективными инструментами для формирования благоприятной инвестиционной среды на территории Республики Саха (Якутия) являются создание и развитие инвестиционной инфраструктуры, реализация новых механизмов привлечения инвестиций, создание благоприятных условий диверсификации производства, а также продвижение на рынок инновационных технологий. Таким образом, создание конкурентоспособной системы государственной поддержки инвестиционной деятельности; развитие инвестиционного потенциала; снижение инвестиционных рисков; формирование позитивного инвестиционного имиджа; развитие инвестиционной активности крайне необходимы для формирования благоприятной инвестиционной среды.

Список литературы:

1. Попов Г.Ю., Шубина Н.А., Сургай В.А. Значение инвестиций для экономического развития Российской Федерации // Экономика и современный

менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XL междунар. науч.-практ. конф. № 8 (40). – Новосибирск: СибАК, 2014.

2. Инвестиционная стратегия Республики Саха (Якутия) на период до 2016 и основные направления до 2030 г.

3. Инвестиционный портал РС(Я). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investyakutia.com/investoru>.

4. Территориальный орган федеральной службы статистики по Республике Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sakha.gks.ru.

БАЛАНСИРОВКА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА ПУТЁМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© Королев А.А.¹

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г. Пермь

На сегодняшний день в России имеет место дисбаланс на рынке труда. Выпускники по некоторым специальностям сталкиваются с жесточайшей конкуренцией на рынке труда и безработицей, в то время как экономика многих регионов испытывает потребность в специалистах по другим направлениям. Данная проблема в первую очередь решается на уровне отдельно взятых регионов, так как внутри регионов издержки на горизонтальную мобильность сводятся к нулю. При этом основной механизм воздействия заключается в регулировании системы профессионального образования, что несёт с собой ряд существенных сопутствующих проблем. О том, как можно решить эту проблему дисбаланса при помощи эконометрического моделирования и регулирования на её основе системы профессионального образования и идёт речь в этой статье.

Ключевые слова: рынок труда, эконометрика, профессиональное образование.

Сегодняшняя Россия унаследовала из двухтысячных годов проблему дисбаланса на региональных рынках труда. Параллельно существуют две проблемы. Первая из них – безработица среди представителей некоторых специальностей, преимущественно гуманитарных (менеджеры, экономисты, юристы, филологи, социологи и т.д.). Эта безработица достигла таких масштабов, что уже успела укрепиться в современной медиа-культуре в качестве шутки, и все поступающие на вышеупомянутые специальности понимают, что столкнутся с высочайшей конкуренцией на рынке труда и с

¹ Аспирант 1 года обучения кафедры «Менеджмент и маркетинг».

большой вероятностью пойдут работать не по специальности. Вторая проблема – нехватка специалистов в других отраслях. Согласно данным федеральной службы государственной статистики о занятом населении согласно общероссийскому классификатору занятий на 4 апреля 2017 года, в стране существенно не хватает специалистов с высшим образованием в области ИКТ и здравоохранения, а также специалистов со средним специальным образованием в области науки и техники [4]. Как бороться с этими проблемами, и в чём причина их возникновения?

Корень данных проблем кроется в несовершенности системы высшего профессионального образования. Рынок труда, как и любой другой рынок, подчиняется определенным законам, в частности – спроса и предложения. В данной ситуации происходит очевидное перепроизводство специалистов в одних отраслях и недостаток специалистов в других отраслях. При этом предложение на рынке труда обеспечивает система профессионального образования – как высшего, так и среднего. В течение нескольких последних лет в России проходит оптимизация системы профессионального образования – большинство неэффективных ВУЗов и ССУЗов реорганизуются или закрываются. Тем не менее, на текущий момент вышеупомянутая проблема до сих пор не решена.

Возможным решением данной проблемы может являться регулирование системы высшего и среднего профессионального образования. Как эффективно регулировать систему профессионального образования внутри одного региона? Как рассчитать спрос на рынке труда по отраслям? Возникнет ли при подобном регулировании проблема временного лага и если да, то как её решить? Как скоординировать действия государственных и негосударственных ВУЗов и ССУЗов с действиями региональных властей? Как скоординировать действия властей разных уровней (муниципальные, региональные, федеральные)? Эти проблемные вопросы рассмотрены в данной статье.

Методика расчета спроса на рынке труда

Основная задача при подготовке мероприятий по балансировке рынка труда – это расчёт спроса на рынке труда по отраслям. В целом спрос на труд в конкретной отрасли отдельного региона примерно соответствует абсолютному показателю занятости в этой отрасли. Как же выяснить, существует ли дефицит или профицит специалистов? В случае дефицита специалистов безработица в отрасли находится в промежутке от нуля до уровня естественной безработицы (3-7 %) [1]. В случае перепроизводства специалистов, уровень безработицы находится выше уровня естественной безработицы, а также к нему стоит добавить тех специалистов, которые ушли в отрасли, не требующие профессионального образования, т.е. низкоквалифицированный низкооплачиваемый труд, либо бизнес. Теневую область экономики в данных расчётах мы не будем учитывать.

Но есть одна важная особенность современных региональных экономических систем – это динамичность. Структура спроса на рынке труда постоянно меняется, и новые отрасли могут занять существенную часть экономики отдельно взятого региона при благоприятных условиях буквально за 5-10 лет. Это значит, что необходимо учитывать эту динамику при регулировании предложения на рынке труда. Как учесть эту динамику, если студент поступает в учреждение профессионального образования на 3-5 лет раньше своего трудоустройства? Проблему временного лага может решить эконометрическое прогнозирование. В своей работе «Методический подход к формированию прогнозной модели регулирования регионального рынка труда», российские исследователи с кафедры менеджмента и маркетинга ПНИПУ И.А. Эсаулова и Г.П. Горбачева рассматривают возможную модель сегментирования рынка труда и прогнозного моделирования. Модель основывается на оценке трудового потенциала региона, в качестве информационного обеспечения используются данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики, регионального министерства труда и занятости населения, министерства образования и науки, региональных управлений Федеральной миграционной службы, Федеральной службы исполнения наказаний, военного комиссариата [2].

Этой модели стоит добавить эконометрическое обоснование, подобрать факторные переменные, провести дополнительные расчёты и эмпирически вывести оптимальный метод расчёта, сформировать рабочую модель, которой власти могли бы пользоваться, просто подставляя эмпирические данные.

Регулирование предложения на рынке труда

Как только расчеты ожидаемого спроса на рынке труда региона завершены, власти региона могут приступить к регулированию предложения на рынке труда. Регулирование производится путём ограничения объёма набора в учебных заведениях профессионального образования, причём речь идет как о местах, финансируемых за счёт бюджетных ассигнований, так и о местах, оплачиваемых самими студентами на основе договора между студентами и учебным заведением [3]. И именно на этом этапе скрыты две главные проблемы, с которыми может столкнуться региональная власть при регулировании предложения на рынке труда.

Первая проблема заключается в том, что не все ВУЗы и ССУЗы являются государственными, а значит, власть не может заставить негосударственные учреждения изменить количество предоставляемых мест. Более того, в данной ситуации есть риск столкнуться с проявлением так называемой «дилеммы заключенного». Сторонами данной условной некооперативной игры являются государственные и негосударственные ВУЗы/ССУЗы. Если государственные образовательные учреждения резко сократят количество предоставляемых для образования мест по ряду направлений, то в условиях

неизменного спроса со стороны абитуриентов, у оставшихся негосударственных образовательных учреждений возникнет соблазн проявить оппортунистическое поведение и увеличить число мест по этим специальностям, что сводит на нет все усилия по регулированию предложения на рынке труда. Решением этой проблемы может являться либо расширение полномочий властей по регулированию рынка образования, либо поощрение тех негосударственных ВУЗов и ССУЗов, которые выполняют рекомендации властей по объему набора на различные специальности. Для негосударственных образовательных учреждений важна не только материальная поддержка, но и лояльность региональных властей в целом.

Вторая проблема заключается в том, что высшие учебные заведения, а также большая часть средних специальных учебных заведений находится в ведении не региональных, а федеральных властей – это именно государственные, а не региональные или муниципальные учреждения. В связи с этим необходима дополнительная разработка оперативной системы взаимодействия региональных и федеральных властей, когда региональные власти проводят исследование и составляют запрос к федеральным властям, а те в свою очередь проводят балансировку количества мест в региональных ВУЗах, согласно запросам субъектов федерации.

После решения этих двух проблем в рамках одного региона необходимо знакомить представителей системы профессионального образования внутри одной отрасли с ожидаемым спросом на труд, распределять часть будущих мест по государственным ВУЗам и ССУЗам, а оставшиеся места рекомендовать в определенных пропорциях распределять некоммерческим учебным заведениям. В таком случае удастся максимально приблизиться к ситуации равновесия через несколько лет.

Заключение

Подводя итог всему вышесказанному, для балансировки региональных рынков труда прежде всего необходимо создание эффективной прогнозной эконометрической модели, основанной на текущих данных о безработице и занятости по сферам деятельности, собираемых федеральной службой государственной статистики и учитывающей временной лаг в примерно в 4 года. После того, как создание этой модели будет завершено и проведена апробация её на реальных данных, необходимо создать систему взаимодействия между органами региональной власти и федеральной власти для воздействия на государственные учреждения высшего и среднего профессионального образования. Затем необходимо наладить механизм воздействия региональных властей с региональными коммерческими образовательными учреждениями высшего и среднего профессионального образования. Необходимо создать условия для взаимовыгодного взаимодействия между властями региона и системой профессионального образования региона – как с её государственным, так и с коммерческим частным сектором.

Список литературы:

1. Брагин В.А., Осаковский В.В. Оценка естественного уровня безработицы в России в 1997-2003 гг.: эмпирический анализ // Вопросы экономики. – 2004. – № 3.
2. Методический подход к формированию прогнозной модели регулирования регионального рынка труда / Г.П. Горбачева, И.А. Эсаулова // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2016. – № 2. – С. 221-234.
3. Ефимова Е.А. Регулирование рынка труда в субъектах Российской Федерации // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4 (36). – С. 92-102.
4. Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. / Росстат. – М., 2017.

ИМИДЖ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

© Мещерякова В.Г.¹

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

В современных экономических условиях регионы становятся субъектами конкуренции, использующими ресурсный потенциал своей территории. В зависимости от эффективности и рациональности его использования, регионы обладают разной возможностью открывать, использовать и удерживать конкурентные преимущества. Имидж региона является одним из факторов, способных повлиять на конкурентоспособность территории.

В статье дается определение понятия «имидж региона», рассматриваются виды имиджа, определяются целевые группы потребителей, рассматриваются этапы формирования имиджа.

Ключевые слова: имидж региона / территории, межрегиональная конкуренция конкурентные преимущества, целевые группы потребителей.

Современная российская экономика существенно изменилась за последнее время. Регионы, являясь социально экономическими системами, постепенно становятся самостоятельными экономическими субъектами национальной экономики. Региональные органы власти самостоятельно разрабатывают и реализовывают собственные стратегии своего развития.

Одним из базовых условий устойчивого функционирования социально экономических систем, в том числе и территориальных, является её конку-

¹ Студент 4 курса специальности «Реклама и связи с общественностью». Научный руководитель: Иванова О.М., доктор философских наук, профессор.

рентоспособность. Целенаправленное формирование и развитие конкурентных преимуществ способствует развитию и освоению территории, экономическому росту, повышению благосостояния её населения, и как следствие повышение её привлекательности в глазах общественности.

При межрегиональной конкуренции субъектами выступают регионы (в лице местных органов власти – администрации), а её предметом – ресурсы территории: как материальные, так и нематериальные, которые необходимы для устойчивого развития и решения возникающих социально-экономических задач. Для получения этих ресурсов регион выступает в роли продавца, предлагая специфический товар: свою территорию, геополитическое положение, социальную и экономическую инфраструктуру, социально-экономический потенциал. Для того чтобы выделиться среди регионов-конкурентов Продавец должен создать «уникальное торговое предложение», то есть предоставить тот набор конкурентных преимуществ, которыми не располагают конкуренты и, применять методы активизации спроса, распространяя информацию о достоинствах региона. Для решения этой задачи и формируется имидж региона, как определенная совокупность характеристик и преимуществ, благодаря которым объект становится узнаваемым и с помощью которых люди определенным образом описывают его, запоминают, формируют свое отношение к нему.

В России область исследования имиджа территорий достаточно новая и не до конца изученная. В связи с разнообразием исследований выделяют ряд направлений и определений имиджа территорий: экономическое, социологическое, психологическое, историко-культурное и другие. Поэтому в России термин «имидж региона / территории» трактуется по-разному. Например, в Социологическом энциклопедическом словаре даны сразу два определения:

Имидж – это «внешний образ, создаваемый субъектом, с целью вызвать определенное впечатление, мнение, отношение у других».

Имидж – это «совокупность свойств, приписываемых рекламой, пропагандой, модой, предрассудками, традицией и т.д. объекту с целью вызвать определенные реакции по отношению к нему».

Всемирная организация по туризму дает международное определение имиджа территории – «это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков страны, собственного опыта и слухов, влияющих на создание определенного образа».

Объединяя существующие определения различных авторов, можно сказать, что «имидж региона / территории» – это многогранный и разноплановый, относительно устойчивый, часто искусственно создаваемый образ, который складывается в сознании людей.

Образ создается из совокупности рациональных и эмоциональных представлений, впечатлений, убеждений и ощущений людей, которые возникают

по поводу отличительных характеристики региона, которые складываются на основе всей информации, полученной о регионе из различных источников (СМИ, литература, кинематография, рассказы очевидцев, слухи и домыслы), а также собственного опыта и впечатлений.

Образ одного и того же региона в сознании разных людей может сильно различаться. При наложении одного на другой множества индивидуальных образов образуется групповой, или общественный имидж, региона. Групповой имидж необходим для успешного функционирования индивида в своем окружении. Каждый индивидуальный имидж уникальный. Он никогда или почти никогда не передается другим, но при этом в большей или меньшей степени совпадает с общественным имиджем.

Имидж территории базируется, прежде всего, на территориальной индивидуальности. Территориальная индивидуальность складывается из совокупности особенностей и ресурсов территории (рис. 1), которые формируется объективно, независимо от каждого отдельно взятого человека.

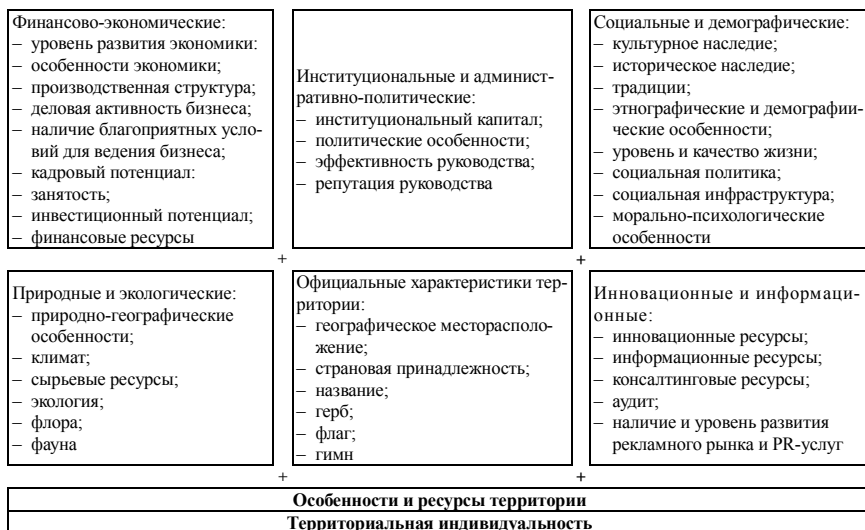


Рис. 1. Составляющие территориальной индивидуальности

Различают несколько видов имиджа региона по различным основаниям:

1. По воспринимающему субъекту:

- а. Внутренний. Носители – жители данного региона. Создает подаваемый имидж, который отражает мнение жителей о восприятии их региона остальным населением.
- б. Внешний. Носители – гости региона и население других территорий. Создает принимаемый имидж – мнение жителей других населенных пунктов о данном регионе.

Если подаваемый и принимаемый имидж значительно отличаются друг от друга, значит: субъекты имиджа неверно позиционируют свой регион.

2. *По числу носителей имиджа региона:*

- а. Индивидуальный.
- б. Групповой, общественный.

3. *По способу восприятия:*

- а. Осязаемый. Создается при помощи 5 чувств человека: впечатление о регионе складывается из того, что можно увидеть, услышать, почувствовать, вдохнуть, потрогать.
- б. Неосязаемый. Представляет собой эмоциональные связи с определенным местом. Зачастую СМИ формируют предпосылки именно этого образа.

Для имиджа региона характерен ряд признаков:

1. *Комплексность.* Все составляющие части имиджа региона взаимосвязаны, изменение какой-либо характеристики влечет за собой переосмысление всего имиджа в целом.
2. *Целостность.* Выражается в непротиворечивости отдельных структурных элементов имиджа друг другу, в объединении в рамках отдельного имиджа важнейших его характеристик.
3. *Устойчивость представлений в традиционных ценностях целевой аудитории.* Помогает внедрению имиджа в массовое сознание, позволяет преодолеть критику и недоверие. Устойчивость образа региона зависит от его яркости, места региона в мирохозяйственном понимании и сложившихся стереотипов.
4. *Изменчивость.* Имидж региона не постоянен и изменяется во времени. Складывается и изменяется как стихийно, так и целенаправленно. Данный фактор играет отрицательную роль в сохранении образов.
5. *Оценочный характер.* Влияют как рациональные, так и эмоциональные факторы.
6. *Многообразие точек зрения.* Не существует какой-то одной точки зрения, с которой можно было бы охарактеризовать регион как единое целое.

В зависимости от качественных характеристик имидж региона / территории может быть, как положительным, так и отрицательным. При этом следует помнить, что не бывает абсолютно «всё плохо» или «всё хорошо».

Отрицательный имидж территории формируется под воздействием негативных особенностей и характеристик, представляющих какую-либо угрозу для человека, для его жизни и деятельности, для бизнеса.

Имеющим отрицательный имидж территориям, необходимо не только активное развитие и продвижение всегда имеющихся положительных факторов и ресурсов, но и одновременная работа по снижению актуальности негативных характеристик, реабилитируя имеющийся имидж.

Иногда регионам / территориям приходится проводить коррекцию даже положительного имиджа. Из-за слишком привлекательного имиджа приходится ограничивать приток потенциальных потребителей территории.

Даже если регион имеет положительный имидж, его нужно постоянно отслеживать и по необходимости корректировать, так как имидж может меняться под воздействием различных факторов.

Факторы, влияющие на имидж региона/территории:

- 1) *объективные*: географическое положение, история и культура, социальная политика, научно-технический потенциал и ресурсная база, инновационная политика, инвестиционный климат, статистические показатели и рейтинги региона, технологический и информационный потенциал и т.д.;
- 2) *субъективные*: восприятие уровня гостеприимства на основе менталитета и национальных особенностей, имидж территориального лидера в глазах общественности, коммуникационная политика и другие.

Иногда регион / территория имеет противоречивый имидж, который, с одной стороны, свидетельствует о существенных возможностях, а с другой стороны – демонстрирует негативные факторы, которые являются обратной стороной положительных составляющих. Ярким примером служат столичные города. С одной стороны, именно в силу своего исключительного статуса – это большие возможности для жизни, карьеры, бизнеса, творчества. С другой стороны – это перенаселенность, слишком интенсивное движение, загрязненный воздух и вода, высокий уровень преступности и т.д.

Большинство регионов / территорий характеризует слабо выраженный имидж. Это находит свое отражение в том, что потенциальные потребители почти ничего не знают о возможностях, предоставляемых для них территориями.

Никто никогда не сможет заранее определить весь объем средств, которые необходимо затратить на формирование имиджа региона. Но все эти затраты однозначно будут оправданы, так как стихийно сформированный негативный имидж может нанести больший ущерб. А целенаправленное, продуманное создание имиджа приведет, наоборот, к позитивному результату. Управляемое формирование имиджа так же потребует меньших расходов на корректировку с целью получения желаемого результата.

Правильное формирование имиджа региона происходит в результате целенаправленной имиджевой политики, проявляющейся в региональном планировании и пропаганде разных сторон жизнедеятельности региона, качества его продукции и услуг, истории и традиций, ярких проявлений сотрудничества с другими регионами.

Формирование имиджа – важная задача, которая требует постоянного вложения времени и средств.

Главная цель имиджа региона/территории – усиление позиций данной территории в региональной конкурентной борьбе за привлекательные целевые группы.

При формировании имиджа необходимо наиболее полно учитывать интересы и потребности конкретных целевых групп потребителей территории, т.к. для каждой из них понятие «положительный имидж» применительно к территориальному образованию звучит по-разному:

1. *Органы власти*, интересы которых проявляются и реализуются в росте ВРП, развитии инфраструктуры, повышении уровня деловой и инвестиционной активности, развитии экспорта, охране окружающей среды, сбалансированной миграционной политике, в развитии социальных сфер (образование, здравоохранение, культура, спорт, рекреация и пр.). При этом эффективное развитие указанных направлений ориентировано в первую очередь на повышение качества жизни населения города, региона, страны в целом.
2. *Жители и гости*, чьи интересы в благоприятном развитии территории проявляются в появлении новых рабочих мест, возможности получения качественного образования, в развитии деловой и социальной инфраструктуры, туристской привлекательности территории, эффективной молодежной политике, развитии высокого уровня и качества сервиса, наличии мест рекреации, досуга и культуры.
3. *Предприниматели и инвесторы*. Интересы данной целевой группы во многом схожи с интересами органов власти. При этом специфика интересов проявляется в стабильности инвестиционного климата территории, благоприятной налоговой политике, наличии инвестиционных площадок, реализации на территории программ поддержки начинающих предпринимателей, программ развития малого и среднего бизнеса и прочее

Для успешного формирования и продвижения имиджа региона важно объективно оценивать основные характеристики конкурентного преимущества и эффективно расставлять акценты при дальнейшем формировании имиджа. Данный тезис подразумевает системный стратегический подход к формированию и позиционированию имиджа региона, который предполагает следующие этапы:

1. Анализ маркетинговой среды, проведение ситуационного анализа имиджа и выделение целевых групп.

Чтобы иметь представление о мнении людей и организаций, которые принимают решение о выборе территории для того или иного вида сотрудничества, их оценки и исходные установки, необходимо определить все необходимые целевые группы. В самом общем виде потребителей территории принято подразделять на три группы: власть, бизнес, жители и гости. Критериев более детального разделения рынка «потребителей территории» мо-

жет быть множество. Внутри каждой группы формируются подгруппы целевой аудитории.

2. Формирование набора наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп. Эффективность использования ресурсов региона.

Интересы всех целевых групп определяются особенностями и ресурсной базой региона. Все эти факторы напрямую влияют на имидж, способствуют конкурентоспособности региона. Для закрепления имиджеобразующих факторов в сознании целевых групп простого информирования недостаточно – с потенциальными потребителями территории необходимо налаживать отношения, исходя из их интересов и потребностей.

3. Постановка целей и задач. Разработка желаемого образа (с точки зрения установленных стратегических целей) для каждой целевой группы.

На этом этапе выбирают стратегию формирования имиджа. Следует ли формировать новый имидж, или целесообразнее обновить или скорректировать старый, или просто укрепить существующий. Основные вопросы, которые необходимо выяснить: какое именно отношение к региону необходимо сформировать у тех или иных целевых групп. При этом важно наиболее подробно описать целевые группы и их восприятие региона. Это позволит избежать распыления сил и средств на бесперспективные для региона проекты.

4. Разработка и реализация плана мероприятий и программы действий по формированию запланированного имиджа в сознании целевых групп.

5. Контроль достигаемых результатов, оценка эффективности и при необходимости коррекция плана.

Имидж региона формируется администрацией, СМИ, общественными лидерами различных сфер, предпринимателями, населением региона.

Требования к имиджу – имидж должен быть адекватным, оригинальным, пластичным и иметь точный адрес.

Основные принципы формирования имиджа региона:

- 1) взаимосвязанность внутреннего и внешнего имиджа региона;
- 2) объединение усилий и системное продвижение субъектов регионального формирования имиджа;
- 3) использование различных видов коммуникаций, широкого спектра инструментов, выбор которых должен основываться на их преимуществах, недостатках и учете взаимного влияния;
- 4) дозированное применение эмоциональных и рациональных компонентов в структуре имиджа в целях усиления общего эффекта коммуникации.

Деятельность по формированию имиджа обязательно должна иметь системный стратегический подход, подчиняться единой концепции. Должен вестись постоянный мониторинг и при необходимости производиться оперативная коррекция.

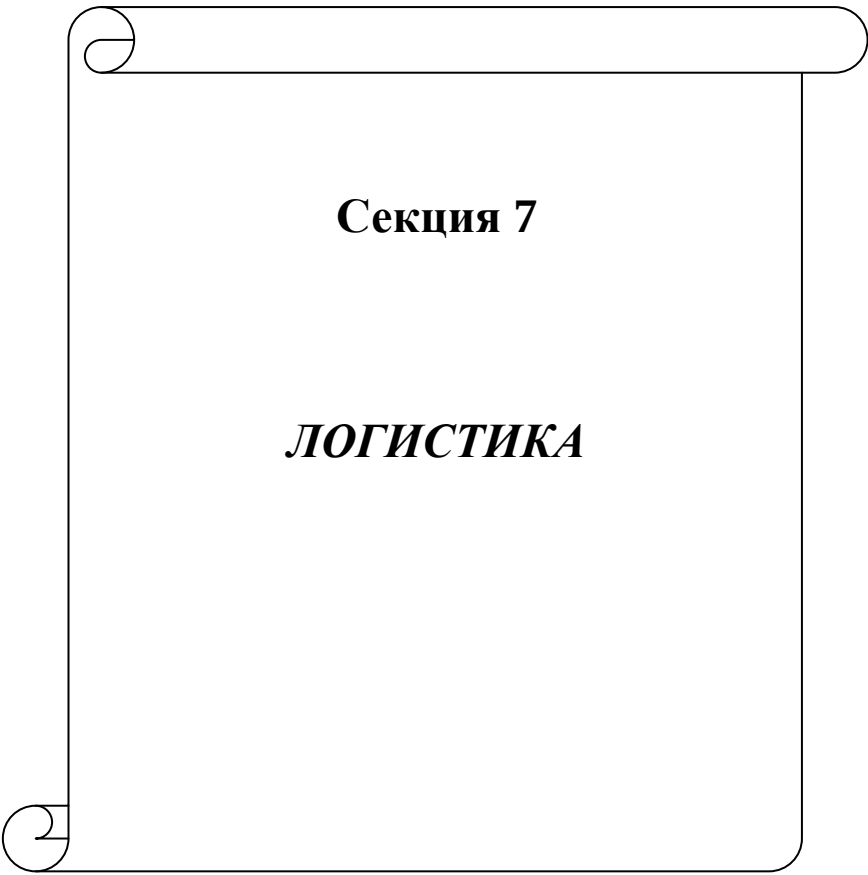
Сегодня уже является общепризнанным, что положительный имидж является важным ресурсом региона, который может обеспечить ему устойчивое конкурентное преимущество.

Для региона положительный имидж важен не меньше, чем видимые материальные активы: заводы, театры или дороги. Имидж региона имеет определенную материальную стоимость, становится экономическим показателем, своеобразным нематериальным активом, влияющим на благосостояние населения и являющимся своеобразным фактором конкурентоспособности территории.

Имидж является чрезвычайно важным ресурсом экономики, так как является основополагающим фактором продвижения общегосударственных и региональных проектов. Положительный имидж выступает предпосылкой для ускорения социально-экономического развития региона, повышения уровня качества жизни его населения, способствует решению значимых для интенсивного развития вопросов: привлечение инвестиций, расширения рынков сбыта продукции региональных производителей, привлечение трудовых ресурсов. Но хочется добавить, что грамотно выстроенный имидж действительно помогает региону решить ряд насущных задач. Но он отнюдь не заменяет собственно решения этих задач (организационных, технических, управленческих).

Список литературы:

1. Антюфеева Е.В., Мавлютова Ю.А. Имидж как инструмент достижения устойчивого развития региона // Вестник алтайской науки. – 2015. – № 2 (24). – С. 55-61.
2. Арлашкина А.Н., Напалкова И.Г. Формирование имиджа регионов России: опыт, проблемы, перспективы // Региональная история. – 2014. – № 3 (26). – С. 53-61
3. Важенина И.С., Важенин С.Г. Имидж как конкурентный ресурс региона // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 4.
4. Важенина И.С. Имидж, бренд и репутация как конкурентные преимущества региона // Управленец. – 2010. – № 5-6. – С. 37-46.
5. Кирьянко А.В. Использование системы маркетинговых инструментов для повышения конкурентоспособности территории // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 2. – С. 34-41.
6. Старинщиков Н.М. Имидж города как виртуальный фактор его конкурентоспособности // Экономика. – 2009. – № 5. – С. 41-49.
7. Терских М.В., Малёнова Е.Д. Имидж региона: теоретический аспект (российский и зарубежный опыт) // Политическая лингвистика. – 2015. – № 2. – С. 199-105.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 7

ЛОГИСТИКА

СОДЕРЖАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕРМОДАЛЬНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ

© Карапетян А.А.¹

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье анализируется международная транспортная логистика, которой прогнозируется серьезное и большое будущее. Отмечается главенствующая концепция «интермодальности» перевозок.

Ключевые слова: логистические системы, транспортная логистика, интермодальность.

Понятие «логистическая система» представляет собой систему доведения материального потока до потребителя. А система товародвижения включает в себя целый организационный ряд: технические средства; коммуникации и обустройство всех видов транспорта; складское хозяйство промышленных фирм (включая филиалы); фирмы-торговые посредники; материальная и техническая база компаний, предоставляющих контейнеры в аренду т.д.

Транспортная логистика основана на концепции интеграции четырех элементов: снабжения, транспорта, производства и сбыта [2, 3, 4, 5, 6].

Такая система охватывает все сферы отношений (социальные, юридические, технологические и другие), возникающих во время обеспечения хозяйственных связей. Что же касается международной системы товародвижения – она является совокупностью национальных систем, связанных между собой международным разделением труда.

Ежедневно международным логистическим компаниям приходится решать большое количество задач, начиная от планирования маршрута, заканчивая хранением:

- выбор и планирование оптимального маршрута;
- выбор экспедитора;
- планирование всех стадий и сроков транспортировки;
- организация всех процедур, связанных с пересечением границы;
- предусматриваются меры по хранению груза.

Такой краткий перечень не отражает всей функций системы, но её традиционные элементы – это транспортные компании, которые и осуществляют перевозки, а также комплексы складирования и хранения, и системы для коммиссионирования. Но международная логистика не ограничивается перевозками и складированием. На сегодняшний день она является подобием концепции управления потоками грузов между странами. Арсенал меж-

¹ Студент.

дународной логистики включает в себя и всемирную паутину (world wide web), так как информационная поддержка данной сети повышает эффективность транспортировки грузов в разы.

Основная современная тенденция международной логистики – онлайн-транзакции. Это электронная логистика.

Основные операции логистической системы международного товародвижения:

- транспортировка;
- складирование и хранение;
- погрузочные и разгрузочные работы; – упаковка и маркировка;
- управление производственными запасами.

Главная задача международных перевозок – доставить груз с соблюдением всех требований, ликвидируя географический и временной разрывы между грузоотправителем и грузополучателем.

Логистика охватывает весь материальный поток от закупки сырья до поставки конечной продукции и связанного с ним потока информации. Это совокупность разных видов деятельности для получения необходимого количества продукции в установленное время и в установленном месте, где существует потребность в данной продукции с наименьшими затратами. Система товародвижения, выходящая за рамки одной страны, определяется как международная система.

Концепция международных логистических систем товародвижения рассматривает транспортную систему в общем и целом, включая все виды деятельности по перемещению потоков материальных ценностей.

В нынешнее время главенствует концепция «интермодальности», т.е. эффективности международной торговли, устойчивого развития и экономического роста.

«Интермодальность» – это интегрированное использование разных видов транспорта в единой транспортной системе; она определяется в качестве соединения различных видов транспорта в единую систему по сбыту или оказанию услуги, воспринимаемого единой коммерческой сделкой. Такие перевозки являются системой международных перевозок грузов с использованием международных транспортных коридоров по единому перевозочному документу, включая передачу груза с одного вида транспорта на другой в единой грузовой единице, которая, по своей сути, является главным элементом интермодальных перевозок. Она допускает таможенное пломбирование на базе международных требований с исключением доступа к грузу без срыва пломбы.

Основа интермодальных перевозок – контейнеры международного стандарта ISO (International Organization of Standardization).

ЮНКТАД и Европейская конференция министров транспорта стран ЕС в свое время предложили абсолютно различные определения интермодальной перевозки:

- «Интермодальная перевозка – это перевозка грузов несколькими видами транспорта, в которой один из перевозчиков организует всю доставку, и в зависимости от деления ответственности за перевозку выдаются различные виды транспортных документов» (ЮНКТАД) [10].
- «Интермодальная перевозка осуществляется одним видом транспорта, но с перегрузкой опломбированного контейнера в пути следования» (Общеввропейская конференция министров транспорта стран ЕС).

В доктрине было предложено более пространное определение такого вида перевозок: «Интермодальная перевозка – это транспортно-технологическая система организации перевозок с использованием нескольких видов транспорта, при которой перевозка грузового места (груза в грузовом модуле) выполняется под ответственностью одного лица (оператора или перевозчика), по единому сквозному документу и единой сквозной ставке тарифа, по вариантам «от двери до двери» и «точно в срок», с освобождением грузоотправителя от участия в перевозочном процессе».

Исходя из всего указанного можно выделить общие черты для интермодальной перевозки – это смешанная комбинированная перевозка, организованная логистически, т.е. предполагающая определенную центральную схему сотрудничества участников перевозочного процесса и высокую степень их интеграции. Также учитывается, что интермодальность транспорта заключается в возможности влияния на доминирование определенного вида транспорта над другим [8].

Транспортная логистика для своего функционирования старается выбирать такой транспорт, который наилучшим образом обеспечит перевозку. От него зависит уровень цен товаров, скорость доставки и состояние на момент прибытия в пункт назначения.

К видам транспорта относят водный, автомобильный, железнодорожный, трубопроводный, воздушный. Для водного транспорта характерна дешевизна и высокие затраты на погрузочно-разгрузочные работы и портовое обслуживание водных судов. В определенных случаях он – незаменим в силу географических условий, и не имеет конкурентов при перевозке на дальние расстояния. Отличительная черта – гибкость, обеспечивающая доставку грузов конкретному потребителю путем выбора альтернативного маршрута перевозки.

Железнодорожный транспорт перевозит грузы массово по суше в любое время суток и года. Обладает высокой провозной способностью, сравнительно недорогой и универсален для различных типов грузов; по маневренности и гибкости стоит после автомобильного транспорта.

Воздушный транспорт является наиболее удачным выбором при перевозке срочных, скоропортящихся и крайне ценных грузов на дальние расстояния. На протяженных маршрутах этот вид транспорта достаточно конкурентоспособен автомобильному и железнодорожному.

Трубопроводный транспорт на сегодняшний день является узкоспециализированным, так как работает лишь с жидкими и газообразными грузами. Минимальная себестоимость перевозок, потери груза на таком же уровне. Основная проблема – проложить необходимые трубы соответствующего диаметра, чередуя их с насосными станциями, а также – обслуживание и диагностика, требующие высоко квалифицированных кадров.

На сегодняшний день отправители используют одновременно два и более вида транспорта для осуществления смешанных или комбинированных перевозок. Преимущества такой схемы – доставка «от двери до двери» на основе единого документа и единым оператором. Если коснуться истории международных логистических систем, то, естественно, сразу выделяется причина их возникновения – развитие мировой торговли и международных экономических отношений.

Международный характер связей между различными странами делает участников взаимно заинтересованными в создании четко отлаженной логистической инфраструктуры в каждой стране. Она (логистическая инфраструктура) должна обладать достаточной пропускной способностью и обеспечивать соответствующий уровень организации и обеспечения работы каналов поставки продукции. Но, существует проблема, основывающаяся на том, что развитие мировой торговли превышает возможности логистической инфраструктуры отдельно взятых регионов, среди которых также фигурирует Российская Федерация.

Для упрощения сотрудничества европейские страны разработали и утвердили план постройки и реконструкции автомобильных дорог в рамках «Рабочей группы по автомобильному транспорту ЕЭК ООН» в 1975 г., который со временем перерос в Европейское соглашение о международных автомагистралях (СМА), (1983 г.).

Важным проектом по укреплению отношений между Европой и Азией является создание автомагистрали «Западная Европа – Западный Китай» в рамках международного транспортного коридора «Север-Юг». Общая протяженность маршрута – около 8,5 тыс. км: по территории России – 2,2 тыс. км, Казахстана – 2,8 тыс. км, Китая – 3,4 тыс. км. По проекту, магистраль проходит через ряд городов: Санкт-Петербург, Москва, Нижний Новгород, Казань, Оренбург, Актобе, Кызылорда, Шымкент, Тараз, Кордай, Алматы, Хоргос, Урумчи, Ланьчжоу, Чжэнчжоу, Ляньюньган (рис. 1) [1].

Данный проект осуществляется как альтернатива автодорожному Транссибу и морскому коридору через Суэцкий канал, чье основное преимущество заключается в протяженности и во времянахождении в пути, т.е. время в пути при использовании морского коридора – до 45 суток, по Транссибу – около 14 суток, по новому коридору (от порта Ляньюньган до европейской границы) – 10 суток.

Основные пути осуществления перевозок: Китай – Казахстан; Китай – Центральная Азия; Китай – Казахстан – Россия – Западная Европа.



Рис. 1. Международный автомобильный коридор
«Западная Европа – Западный Китай»

По прогнозу, отраженному в технико-экономическом обосновании, к 2020 г. объем грузоперевозок стран-участниц увеличится в 2,5 раза, а среднегодовой суммарный экономический эффект от реализации проекта оценочно от сокращения времени пути составит около 104 млн долл. Таким образом, реализация проекта привлекает инвестирование как от банковского сектора, так и от частных лиц, создаются рабочие места по разным направлениям, что в целом влияет на экономику в лучшую сторону. Но в мире занимаются не только автомагистралями.

Строятся железные дороги как внутригородского пользования, так и внутригосударственного, объединяясь масштабную глобальную сеть. Применяются новые технологии и используются современные достижения техники для улучшения локомотивов и составов. В целом, аналитики прогнозируют увеличения потока инвестиций на 5 % в мировую транспортную инфраструктуру в период 2014-2025 гг. Также, осуществляется множество проектов в области развития водной инфраструктуры.

Самое тяжелое положение на сегодняшний день у грузовых перевозок воздушными судами. Такие перевозки могут быть приемлемыми лишь при необходимости доставить груз максимально быстро, поскольку стоимость таких услуг чрезвычайно высока и все участники международных экономических отношений всегда ищут возможность сэкономить.

Нельзя не упомянуть трубопроводный транспорт. В основном, данный вид транспорта работает с 3 типами грузов: газ, нефть, продукты (этанол и

аммиак). Всем известно, что поставка нефти или газа при помощи такого вида транспорта намного дешевле.

Не смотря на сложности с политической и экономической обстановкой между Россией и странами Запада, есть очень перспективное направление – Китай. В 2014 г. Председатель правления ПАО «Газпром» (на тот момент ОАО «Газпром») и Президент Китайской Народной Республики подписали контракт на поставку российского газа в Китай по «Восточному маршруту». Это крупнейший контракт за всю историю, так как поставки по данному контракту на протяжении всего срока деятельности составит более 1 трлн куб. м, Китай – новый рынок с огромным потенциалом. Данный объем в КНР превышает суммарный объем поставок газа в Европу, что является прекрасной альтернативой, не омраченной ежегодно ожесточающимися санкциями.

Таким образом, учитывая популярность интермодальных перевозок, очень важно грамотно использовать возможности каждого элемента логистической системы – определение возможных вариантов эффективного использования различных составляющих международной логистической инфраструктуры на основных напряженных маршрутах международной торговли, учитывая ряд факторов, влияющих на формирование логистического процесса как целого (географические, политические, правовые, технологические и др. факторы). Практика международной торговли указывает на то, что в вопросах оптимизации и рационализации работы логистической системы иногда дело обстоит не в замене транспорта, а в максимальном использовании всех частей инфраструктуры, вплоть до переориентации канала поставки на абсолютно другой логистический канал.

Список литературы:

1. Автомобильный коридор «Западная Европа – Западный Китай» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vestifinance.ru/infographics/5397/.
2. Дергалюк О.Н., Кметь Е.Б. Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути их решения // Экономическая наука сегодня: теория и практика: сб. матер. IV Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 147-150.
3. Драгилева Л.Ю. Предпосылки участия Приморского края в Шелковом пути // Российский экономический интернет-журнал. – 2014. – № 4. – С. 5.
4. Драгилева Л.Ю. Торговые отношения Приморского края со странами участниками шелкового пути: Факторы устойчивого развития регионов России / Н.Г. Борисова, М.Ф. Григорьев, Л.Ю. Драгилева, Л.А. Ельшин, Е.А. Збинякова, А.В. Иванов, Н.Р. Ижгузина, Н.А. Николаева, М.И. Прыгунова, М.Р. Сафиуллин, Е.Ю. Степанова, Н.М. Черноградская. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2015. – Т. 21. – С. 117-145.
5. Драгилева Л.Ю., Масленникова Е.В., Худякова С.К. Влияние вступления России в ВТО на розничную торговлю в Дальневосточном регионе // Интеграл. – 2012. – № 6. – С. 74-75.

6. Кметь Е.Б. Методический подход к оценке конкурентоспособности приграничных территорий // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2017. – Т. 9. – № 1 (36). – С. 50-67.

7. Локша А.В. Синергетический эффект при формировании пакета инвестиционных проектов в туризме Приморского края [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 6. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/06/69721>.

8. Министерство транспорта Российской Федерации. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosavtodor.ru/documents/transport-strategy-2030/>.

9. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru>.

10. Официальный сайт ЮНКТАД. – Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unctad.org/>.

ВЫДЕЛЕНИЕ ЭТАПОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ ИЗ-ЗА РУБЕЖА

© Квес Р.Д.¹

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Статья посвящена основным этапам и аспектам организации внешнеэкономической деятельности. Рассмотрены роль брокером, инспекторов при организации внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономической деятельности, Декларант, Таможенный представитель, Таможенный контроль, Инкотермс 2010.

Внешнеэкономическая деятельность – перспективное направление бизнеса, однако многие компании опасаются ввозить товар из-за рубежа, поскольку плохо представляют процедуру таможенного оформления. В данной статье кратко рассмотрены все основные аспекты и этапы данной процедуры и приведены ключевые термины, в которых необходимо ориентироваться участнику ВЭД.

Ни для кого не секрет, что внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) привлекает многие организации. Разница в ценах на аналогичные товары произведенные в стране производителя и в России могут достигать 2-3-х

¹ Магистрант 2 курса кафедры «Прикладного менеджмента» (направление подготовки «Менеджмент» программа «Управление развитием бизнеса»).

кратного расхождения. Но, многих пугает процедура провоза товара через таможенно, т.к. распространен миф о том, что довольно сложно организовать процесс доставки продукции из-за рубежа.

Отсутствие опыта, а так же предвзятое отношение к ВЭД создает эмоциональный барьер для предпринимателей. Поэтому разъяснение основных аспектов и этапов процесса внешне экономической деятельности поможет предпринимателем перебороть эмоциональный барьер в данной сфере.

Процесс организации ВЭД регулируется следующими двумя основополагающими актами: Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 17 [6] и Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [7]. Именно в них раскрываются основные понятия и определения, которые используются в таможенном деле. Например, они определяют, кто такой декларант и чем он отличается от таможенного представителя (ранее брокера).

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

Таможенный представитель – юридическое лицо государства – члена Таможенного союза, совершающее от имени и по поручению декларанта или иного заинтересованного лица таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза.

Многие путают эти понятия. Если вы заключили за рубежом договор (контракт) на поставку товара и сами сможете подать декларацию и осуществить все необходимые процедуры, вы будете выступать в качестве декларанта и вам незачем прибегать к услугам таможенного представителя. Если же вы понятия не имеете, как подается декларация на товары, то следует воспользоваться услугами таможенного представителя. Каждый таможенный представитель, чтобы осуществлять свою деятельность (производить таможенное декларирование других юридических лиц), обязан выполнить ряд условий для включения в реестр таможенных представителей.

Необходимо также понимать, что такое таможенная декларация и какой нормативный документ утверждает ее заполнение, а также что такое таможенная процедура.

Таможенная декларация – документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товаров. Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257 «Об инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» [4] определило порядок заполнения декларации на товары.

Таможенная процедура (ранее таможенные режимы) – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и / или распоряжения товарами на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами. Общие положения о 17 таможенных процедурах указаны в главе 29 Таможенного кодекса Таможенного союза.

Следующий термин, используемый в таможенном деле, – это таможенное декларирование (ранее – таможенное оформление).

Таможенное декларирование – заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и/или иных сведений, необходимых для выпуска товаров.

Еще один важный аспект – это таможенный контроль.

Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками (СУР), в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства государств – членов Таможенного союза.

Под риском понимают вероятность несоблюдения таможенного законодательства. Таможенные риски бывают стоимостными, правоохранительными и др. Они рассчитаны для служебного пользования, т.е. данная информация доступна только для работников таможенных органов.

Рассмотрим основные этапы ВЭД.

Этап I. ВЭД начинается с заключения внешнеэкономического договора (контракта), в котором указывают следующие основные данные:

- номер контракта;
- название;
- дата;
- место заключения;
- предмет договора;
- количество и качество товара;
- общая стоимость договора;
- условия платежей;
- арбитражная оговорка (правила урегулирования споров);
- почтовые и платежные реквизиты сторон;
- дополнительные условия при необходимости.

Для оформления контракта нужно выбрать одно из 11 типовых условий поставок согласно правилам Инкотермс 2010 [1], т.к. таможенные органы принимают их во внимание при определении таможенной стоимости декларируемых товаров.

Затем, если сумма контракта составляет более \$ 50 тыс., необходимо обратиться в банк и открыть паспорт сделки.

Порядок заполнения паспорта сделки определен Инструкцией Банка России от 4 июня 2012 г. № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» [2].

Паспорт сделки предъявляется согласно ст. 183 ТК ТС при таможенном декларировании товаров. Кроме того, необходимо подготовить пакет документов (копий документов) для регистрации фирмы в таможенном органе.

На первом этапе ВЭД при заключении контракта необходимо тщательно проверить контрагента, оценить все возможные риски, ответственность контрагента, гарантии. От этого этапа зависит успешность всей ВЭД. Можно смело сказать, что первый этап является самым сложным и самым ответственным этапом при реализации ВЭД.

II этап. Выбор условия поставки в базовых вариантах Инкотермс 2010. Правила Incoterms® (Инкотермс) представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров. Правила Инкотермс определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям. Одно из ключевых условий применения Инкотермс: регулирование момента перехода права собственности должно быть урегулировано в контракте отдельно. На данном этапе предпочтительнее чтобы с переходом права собственности совпал переход к покупателю риска случайной гибели или риска повреждения товара. II этап не менее важен первого, однако, менее сложен и занимает меньшее количество времени.

III этап. Регистрация компании на таможенном посту. Для регистрации компании на таможенном посту необходимо подать предусмотренный законодательством список документов. Список документов подается один раз при регистрации на определенном таможенном посту. В основном это делают при первом ввозе товара компанией через границу РФ. Необходимо отметить, что пакет документов на для регистрации подается отдельно на каждый таможенный пост, через которого планируется ввоз товара. Пакет документов включает следующие элементы.

1. Устав и изменения к нему.
2. Учредительный договор и изменения к нему или решение о создании.
3. Свидетельство о государственной регистрации.
4. Письмо из Госкомстата России.
5. Свидетельство о постановке на учет в УМНС.
6. Свидетельство о внесении в ЕГРЮЛ изменений после государственной регистрации.
7. Справка из банка об открытии счетов (нотариально не заверяют) (две обычные копии и одна заверенная организацией).
8. Решение о назначении генерального директора (нотариально не заверяют) в трех экземплярах.
9. Решение о назначении главного бухгалтера (нотариально не заверяют) в трех экземплярах.
10. Копии паспортов генерального директора и главного бухгалтера (нотариально не заверяют) в трех экземплярах.
11. Бухгалтерский баланс за последний отчетный период с отметкой ИМНС о принятии (нотариально не заверяют) в трех экземплярах.

12. Копия договора аренды на помещение по юридическому адресу и документы по оплате данного помещения (нотариально не заверяют) в трех экземплярах.

В некоторых пунктах таможенного контроля этот перечень может быть расширен ли наоборот сжат.

Кроме того, нужно будет заранее заключить договор со складом временного хранения (располагается рядом с таможенным органом), куда вы планируете привезти товар.

На третьем этапе необходимо учесть тот факт, завозить товар через региональные таможенные посты сложнее, чем например через Московские или Питерские посты. Практика показывает, что уровень опыта и профессионализм инспекторов в разных регионах разный. Менее опытные сотрудники зачастую запрашивают лишние разрешающие документы для завоза товара в РФ, снижая тем самым свой уровень ответственности. Компаниям занимающиеся ВЭД зачастую вынуждены переключаться, для повышения эффективности своей деятельности, на таможенные посты с большей пропускной способностью. Третий этап не отличается большой сложностью и занимает мало времени.

IV Этап. На четвертом этапе нужно определиться, кто будет подавать декларацию – вы как декларант или нужны будут услуги таможенного представителя. Во втором случае требуется заключить с ним договор и произвести оплату услуг. В первом случае нужно приобрести программу для заполнения декларации и электронно-цифровую подпись.

Наиболее предпочтительным вариантом для компании, которая с толкнулась с этой задачей в первые – будет воспользоваться услугами таможенных представителей (брокеров). Подавать декларацию не имея опыта требует опыта, при этом при неправильном декларировании товара есть риск возникновения задержки выпуска на таможенном посту а это в свою очередь грозит платным хранением товара и просрочкой обязательств перед вашими клиентами по отгрузке товара. Известны случаи допущения ошибок, при заполнении таможенной декларации, которые приводили к возбуждению уголовного дела.

Еще одним важным аспектом заполнения таможенной декларации является определение кода товара: в 33 графе декларации на товары нужно указать десятизначный классификационный код товара в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД (ТН ВЭД ТС). В зависимости от того, какой код будет присвоен товару будут определяться уровень пошлины, список разрешающий документов для ввоза товара на территорию РФ.

Для определения кода товара нужно его хорошее описание. Полное описание товара включает:

- технические характеристики товара: химический состав, содержание спирта, силу тока, напряжение, максимальную / минимальную

температуру, максимальное / минимальное давление, мощность, схему-чертеж, фото и др.;

- описание товара: что это, из чего сделано, для чего предназначено, функциональное назначение, как применяется, принцип работы и др.

Подобное описание можно запросить у производителя товара. Наиболее информативным с этой точки зрения является паспорт на товар.

Если участник ВЭД затрудняется самостоятельно определить код товара, законодательством предусмотрена возможность обратиться в ФТС России и подчиненные ему органы и получить предварительное классификационное решение.

Порядок получения вышеуказанного решения установлен приказом ФТС России от 18 апреля 2012 г. № 760 «Об утверждении административного регламента Федеральной таможенной службы и определяемых ею таможенных органов по предоставлению государственной услуги по принятию предварительных решений по классификации товаров по единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза» [3].

Заполняя декларацию на товар, нужно также обязательно указать метод определения таможенной стоимости.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, установлен Соглашением государств – членов Таможенного союза от 25 января 2008 г. «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» [5].

Данное соглашение предусматривает шесть методов определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Эти методы применяют последовательно: сначала рассматривается первый – если он неприменим, то второй, и т.д.

Наиболее распространенным является первый метод – по стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Оптимальным вариант, когда договор заключен с производителем, поскольку он предлагает самую прозрачную цену, хотя при заключении контракта с третьим лицом таможенная стоимость товара также принимается.

Таможенный орган после подачи декларации на товары проводит дополнительную проверку в случае обнаружения признаков, указывающих на недостоверность заявленных сведений о таможенной стоимости. Такая проверка осуществляется, если, например, цена декларируемых товаров ниже, чем у других участников ВЭД при сопоставимых условиях, товар по каким-либо показателям попадает в профиль риска и др.

Иногда таможенный орган принимает решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров. Например, в случае выявления факта не включения в структуру таможенной стоимости транспортных расходов, хотя из условия поставки очевидно, что они должны быть включены.

Иногда корректировка таможенной стоимости заявленных товаров бывает незаконной, подтверждением служит то, что в суде более 90% дел по данной категории таможенные органы проигрывают участникам ВЭД. Поэтому, если действия таможенных органов были незаконными, нужно не бояться административных мер со стороны должностных лиц, а обращаться с жалобой в вышестоящий таможенный орган или суд.

Срок обжалования решений или действий таможенных органов составляет всего три месяца с момента, когда вы узнали о принятии решения, или со дня истечения срока для принятия таможенным органом решения или совершения действия.

В случае если таможенный орган не проводит дополнительной проверки и не осуществляет корректировки таможенной стоимости, он принимает стоимость, заявленную декларантом или таможенным представителем, и, как правило, выпускает товар. После этого можно забирать товар со склада временного хранения.

Однако ВЭД на этом не заканчивается. В течение трех лет после оформления выпуска товара таможенный орган имеет право провести таможенный контроль и довысчитать таможенные пошлины, налоги, сборы.

Таким образом, из вышеуказанных четырех этапов организации ВЭД наиболее ответственным является: I этап – заключение внешнеэкономического договора, наиболее трудоемким является III этап – регистрация компании на таможенном посту. II и IV этап менее трудоемкие и не занимают много времени.

Ключевыми аспектами при ВЭД является степень профессионализма, которая предопределяет прохождения таможенных операций. По этому перед началом организации ВЭД стоит изучить детально все этапы и аспекты в данной сфере.

Список литературы:

1. Инкотермс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tamojnyasud.ru/incoterms_2010.html.

2. Инструкция Банка России от 4 июня 2012 г. №138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151324>.

3. Приказ Федеральной таможенной службы от 18 апреля 2012 г. №760 «Об утверждении административного регламента Федеральной таможенной службы и определяемых ею таможенных органов по предоставлению государственной услуги по принятию предварительных решений по классификации товаров по единой товарной номенклатуре внешнеэкономической

деятельности Таможенного союза» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/08/10/usluga-dok.html>.

4. Решение Комиссии Таможенного союза ЕврАзЭС от 20 мая 2010 г. № 257 «Об инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12076301/>.

5. Соглашение от 25 января 2008 г. «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=130209>.

6. Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_100808/.

7. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant>.

ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

© Квес Р.Д.¹, Шведова И.А.²

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Статья посвящена проблемам и перспективам управления затратами связанных с логистикой. Рассмотрены роль логистических затрат в условиях экономического спада.

Ключевые слова: логистические затраты, товародвижение, управление затратами, стратегически и оперативный подход.

В условиях экономической нестабильности особенно актуальными становятся вопросы минимизации негативных последствий от быстрого изменения экономической обстановки и сохранения конкурентоспособного бизнеса, а именно вопросы управления затратами компании. Управление издержками при этом означает не механическое урезание затрат, а анализ и оптимизацию процессов, их порождающих. В статье рассматриваются конкретные примеры подходов компаний к управлению разными группами затрат.

В последние годы наблюдается спад в экономике, вместе в месте с ней снижается выручка, становится все меньше новых покупателей. Быстрое ре-

¹ Магистрант 2 курса кафедры «Прикладного менеджмента» (направление подготовки «Менеджмент» программа «Управление развитием бизнеса»).

² Кандидат экономических наук, доцент.

шение приходит интуитивно: сокращение бюджетов на n процентов в качестве «стратегического» отклика на ситуацию в экономике. Говоря об управлении затратами, чаще всего имеют в виду просто сокращение расходов, но всего такое решение малоэффективно либо дает краткий положительный эффект. С падением выручки уменьшается и общий финансовый результат, по крайней мере если не сократить затраты, чтобы компенсировать потерю валовой прибыли. Казалось бы все просто и понятно. Однако в реальности управление затратами компании редко бывает столь же простым. Для большинства организаций наилучшим решением будет именно оптимизация, а не просто минимизация затрат, т.е., другими словами, повышение эффективности, отдачи от них.

Следует отметить, что управление затратами неразрывно связано с маркетинговой деятельностью предприятия. Стратегическое управление затратами направляет производственно-хозяйственную деятельность компании на удовлетворение запросов и пожеланий потребителей, обеспечивая оптимальное сочетание «цена-качество», уделяя внимание поведению затрат на всех этапах создания цепочки стоимости, создавая возможности достижения новых преимуществ перед конкурентами.

Поэтому управление затратами необходимо относить к задачам стратегического управления. Следует отметить, что преобладающее количество российских компаний относится к управлению затратам на оперативном уровне. Оперативное управление затратами ориентировано на краткосрочную перспективу в пределах одного года и предполагает принятие корректирующих управленческих решений, направленных на поддержание заданного уровня затрат, прибыли и рентабельности, связанных с выполнением текущих задач производственно-хозяйственной деятельности компании. С другой стороны стратегический уровень предполагает принятие решений, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия на длительную перспективу, формирование и управление его потенциалом. На стратегическом уровне определяются эффективные взаимосвязи между различными видами деятельности и определяется оптимальная структура внутрихозяйственной деятельности, соответствующая способам ведения конкурентной борьбы.

Экономический спад вынуждает менеджмент компании переосмыслить свое отношения к затратам, которые они несут в краткосрочном периоде, на финансовый результат в долго срочной перспективе, т.е. акцент смещается с необходимости сокращения затрат на максимизацию получаемого от них финансового результата. В периоды экономического подъема не оптимальностью подходов к управлению затратами можно пренебречь, простые вещи не нужно из лишне усложнять. Однако в период спада фокус изменяется. Оптимизация затрат теперь означает организацию деятельности компании наиболее простым и эффективным способом, повышение качества планирования и принятия решений и концентрацию на процессах, которые создают или сохраняют конкурентные преимущества предприятия и вносят реальный вклад в достижение ее целей.

В современной экономике большую роль играют затраты связанные с товародвижением т.е. с логистическими затратами. Доля логистических затрат в себестоимости товара может достигать от 10 % до 35 % в зависимости от отрасли, что существенно влияет на конечную стоимость товара. Поэтому в современной экономике все больше внимание уделяют логистическим затратам и поискам путей их снижения [1].

Влияние логистики на эффективность и конкурентоспособность фирмы зависит от того, как логистика «вписывается» в стратегию фирмы и как она реализуется, исходя из того, что главной функцией логистики является обслуживание потребителей. С экономической точки зрения можно считать ее предназначением создание в логистической цепочке существенных выгод, содержащих добавленную стоимость при поддержании издержек на эффективном уровне. Поэтому общие издержки в ЛС становятся ведущим параметром оптимизации.

Логистические процессы, охватывающие как материальные и информационные процессы, так и отдельные элементы финансовых процессов, приводят к возникновению определенных затрат, которые в хозяйственной практике не всегда отождествляются с затратами в строгом понимании этого термина. Однако они оказывают воздействие на общие результаты деятельности предприятия, поскольку влияют на его финансовые показатели.

Анализ структуры логистических издержек в различных отраслях промышленности экономически развитых стран показывает, что наибольшую долю в них занимают затраты на:

- управление запасами (20-40 %);
- транспортные расходы (15-35 %);
- расходы на административно-управленческие функции (9-14 %).

За последнее десятилетие замечен рост логистических издержек многих западных компаний на такие логистические функции, как транспортировка, обработка заказов, информационно-компьютерная поддержка, а также на логистическое администрирование.

Известный американский консультант в области логистики Герберт В. Дэвис в течение нескольких лет отслеживал логистические издержки в промышленности США на складирование, перевозку, управление заказами / обслуживание клиентов, управление распределением, а также управление запасами как неотъемлемую часть конечной цены продукции и потребительского сервиса. В 2007 г., например, структура логистических затрат, выраженных в долях (%) продаж, выглядела следующим образом: перевозка готовой продукции – 4,08 %; складирование – 2,40; управление обслуживанием / заказами клиентов – 0,55; управление распределением – 0,36; стоимость хранения запасов (при 18 %-ной учетной ставке) – 1,81 % – общее количество 9,02 %. Структура затрат (в долл. на сто фунтов веса продукции): перевозка готовой продукции – 13,24; складирование – 10,79; управление обслуживанием / заказами клиентов – 4,07; управление распределе-

нием – 2,53; и стоимость хранения запасов при 18 %-ной учетной ставке – 18,13. Общая сумма составила 47,48 [2].

Необходимо отметить, что Россия входит в число стран с высоким уровнем логистических издержек, что существенно снижает эффективность производства и торговли, отрицательно влияет на конкурентоспособность компаний и страны в целом. В валовом внутреннем продукте РФ доля логистических издержек доходит до 19 %, тогда как в Китае она составляет 18 %, в Бразилии и Индии – 11-13 %, в США – 8,5 %, в Италии – 9,7 %, в Японии и Германии – 8,5 % и 8,8 %, соответственно. Средний мировой показатель логистических издержек в 2016 г. оценивается Armstrong & Associates Inc в 11,7 % [4].

Повышения конкуренции компании среди сотни других и при этом получение прибыли главная задача многих предприятий. Одним из решений этой задачи является снижение логистических затрат. Это не только уменьшит расходы при совершении логистических операций, принесёт дополнительную прибыль, но как следствие позволит предприятию значительно снизить цены на свою продукцию и за счёт этого выиграть в конкурентной борьбе.

Анализ статистических данных ряда западных стран, выполненный специалистами Комитета по внутреннему транспорту ЕЭК ООН, показал, что доля товародвижения в этих странах составляет более 20 % ВВП, при этом в структуре этих расходов издержки по содержанию запасов составляют 44 %, на складирование и экспедирование 16 %, перевозки 31 % (из них магистральные 23 %, технологические 9 %), сбыт продукции 8 %. Таким образом, около трети общих логистических издержек, приходится на транспортировку. Практически все компании стремятся исходя из сложившегося положения снизить затраты, связанные с транспортировкой, которые чаще всего интерпретируются как логистические, что вызывает усиление тенденции специализации и передачи части функций компаний производителей продукции транспортным компаниям [5].

Современная экономическая ситуация в России и в мире характеризует-ся все возрастающей конкуренцией на рынке товаров и услуг. Все предприятия, работающие в одной отрасли, достигли, примерно одного уровня развития. В большинстве случаев товары конкурентов имеют одинаковый уровень качества, сходные характеристики, одинаковый уровень и условия обслуживания, принадлежат к одному ценовому диапазону и даже маркетинговые мероприятия по их продвижению схожи.

Поэтому решение вопросов эффективного управления затратами как основного фактора формирования конечных результатов финансовой деятельности компании должно, на мой взгляд должен, основываться стратегическом уровне, что позволит интегрировано рассматривать процессы, протекающие в компаниях. Составной частью задачи повышения эффективности любой компании является проблема оптимизации логистических затрат, которая представляется как один из наиважнейших аспектов проблемы формирования себестоимости.

Исследование, анализ и систематизация затрат внутри цепи поставок продукции в компаниях является ключевыми и особенно актуальными на современном этапе развития экономики, и особенно актуальным для России, в условиях экономического спада.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно сказать, что проблема управления затратами на в компаниях является одной из наиболее важных, обуславливающих необходимость применения стратегического подхода при управлении затратам. Такой подход позволит компаниям не только повысить свою операционную эффективность, но и даст возможность достигнуть конкурентных преимуществ перед конкурентами.

Список литературы:

1. Никифоров В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок. – М.: Корус, 2017.
2. Коротаева Е. Контроль издержек предприятия. – М.: Лаборатория книги, 2016.
3. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики. – М.: Корус, 2016.
4. Либерман И.А. Управление затратами. – М.: ИТК Дашков и К, 2017.
5. Сергеев В.И., Зинина Д.И. Анализ международной практики учета и классификации логистических затрат в цепях поставок // Логистика и управления цепями поставок. – 2016.
6. Максимов С.Н. Логистические затраты // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2017.
7. Международный научно-исследовательский журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research-journal.org>.

ЛОГИСТИКА ТУРИЗМА В ФОКУСЕ НОВЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ

© Леськив С.Я.¹

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Статья посвящена новым логистическим направлениям, в первую очередь, логистике туризма, находящейся на пересечении ряда ветвей логистики. Рассмотрены основные положения логистики ресурсосбережения, определено её место в системе логистики, проведено сравнение слагаемых логистики, а именно: снабженческой, производственной, сбытовой – в аспекте ресурсосбережения применительно к материальному производству и туризму как виду сервисной деятельности.

¹ Студент.

Ключевые слова: классификации логистики, логистика туризма, сервисная логистика, логистика ресурсосбережения, города-связи.

Происходящий процесс логистизации, определяющий проникновение логистики во все сферы национального хозяйства, полностью отвечает задачам посткризисной экономики, в частности касающимся экономии ресурсов.

Указанный процесс обусловил выделение логистик экономических областей разной степени укрупнения. Популярной, например, становится логистика сферы услуг [1] и образующие её логистики различных видов сервисной деятельности. В данном контексте особое значение приобретает логистика туризма. По названному направлению имеется ряд работ как учебного порядка, в частности Д.Т. Новикова и И.А. Соколова [2], А.А. Гвозденко [3] и И.Г. Смирнова [4], так и научных публикаций в периодических изданиях (к примеру, означенной теме посвящён специальный номер журнала «Логистика» [5]), но оно явно требует новых изысканий. Поскольку туризм – это многогранная деятельность, он (а значит и соответствующая логистика) должен характеризоваться в различных аспектах. В настоящей статье будет рассмотрена логистика туризма по отношению к логистике ресурсосбережения и сервисной логистике.

Необходимо констатировать, что на сегодняшний момент имеется ряд классификаций логистики. Классическим разграничением логистики является функциональное с выделением снабженческой (заготовительной, закупочной), производственной и сбытовой (распределительной) составляющих. Подчеркнем, что данная классификация приведена практически во всех учебниках и имеет широкое распространение. Добавим, что приведенное разграничение агрегировано и может выступать в более подробном виде, что предполагает выделение из указанных блоков ещё складской и транспортной слагаемых. На два типа разделений, а именно:

- 1) ресурсное (по нашему мнению, лучше сказать ресурсно-поточное) с выделением кадровой, материальной, финансовой (при употреблении термина в контексте нескольких классификаций, в частности следующей, считаем целесообразным именовать данное направление денежной логистикой) и информационной составляющих;
- 2) предпринимательское с выделением производственной, коммерческой и финансовой составляющих, – указывают М.Н. Григорьев и С.А. Уваров [6, с. 228]. (в данном ракурсе отметим необходимость выделения особо актуальных для определенного региона ресурсов, например, для Крыма это могут быть водные и энергетические ресурсы, обуславливающие обособление из материальной водной и энергетических логистик).

Новиковым Д.Т., Курбатовым О.Н. и Новиковым Ф.Д. обосновано размежевание логистики на базовую и инновационную [7] (признаком классификации служит уровень новизны используемых методов управления [8]).

В настоящее время актуальным становится разделение логистики по субъекту управления на государственную и коммерческую (при употреблении термина наряду с классификацией в предпринимательском аспекте данную ветвь целесообразно именовать частной логистикой). По проблематике поставленных задач следует выделить логистику ресурсосбережения, логистику интеграции, логистику создания систем. Нами разработано направление сервисной логистики, что обусловило размежевание логистики по приоритетности потоков на традиционную и сервисную ветви [12, с. 95-106]. Классификация логистики по отраслевой принадлежности предполагает выделения ряда соответствующих группировок при возможности их дезагрегирования.

Приведенные классификации по отношению друг к другу носят фасетный характер (что не исключает внутренней иерархии), при этом возможно пересечение группировок. В частности, логистика туризма подчиняется вышеперечисленным признакам классификации, в первую очередь, функциональному с выделение снабженческой, условно-производственной и сбытовой составляющих. В то же время она соприкасается со многими логистическими направлениями как автономными (например, сервисная логистика), так и многопрофильными (к примеру, логистика ресурсосбережения).

Уточним, что сервисная логистика нацелена на управление потоками потребителей и обслуживающими их потоками: кадровыми, материальными, финансовыми, информационными; её функцией является доставка пользователей, а также соответствующих материальных потоков и персонала к месту производства-потребления услуги. Добавим, что наиболее яркое отражение сервисная логистика находит в туризме [21; 22; 23]:

- 1) именно здесь потребители для получения услуги вынуждены перемещаться на значительные расстояния;
- 2) логистические потоки, кроме основной функции доставки, осуществляют и связь объекта-заказчика с окружающей средой, туристы как потокообразующие элементы сами выполняют коммуникационно-связующую функцию логистики.

Итак, если в сервисной логистике туризм занимает ведущее место, являясь наиболее полной демонстрацией её концепции, то логистика ресурсосбережения касается практически всех видов деятельности. Наиболее яркое отражение она находит в функциональной классификации логистики (подтверждением служит нижеприведённая таблица).

В свете сервисной логистики важным вопросом является управление потоками потребителей, использующих ресурсы. А главное, что логистика ресурсосбережения непосредственно касается любого вида экономической деятельности как в сфере услуг, так и в материальном производстве.

Традиционно ресурсы существуют в виде трудовых, материальных, финансовых, информационных, природных. Логистические потоки, как уже

указывалось, выступают в виде кадровых, материальных, финансовых, информационных, потребительских. Следует уточнить, что не все ресурсы образуют потоки, как и не все потоки изначально представляются в виде ресурсов (несоответствие следует уже из несовпадения названий).

В частности, только задействованные в национальном хозяйстве трудовые ресурсы (а именно, рабочая сила) образуют кадровые потоки (таким образом, можно вести речь и о кадровых ресурсах, под которыми мы понимаем часть трудовых ресурсов, непосредственно задействованную в определенной хозяйственной структуре). А значительная часть природных, а также некоторая часть материальных ресурсов вообще не способна к передвижению.

Особым экономическим ресурсом, невозпроизводимым и ограниченным, которым каждый обладает в равной доле, является время. Говорить о данном ресурсе в виде потока можно с определенной степенью условности, например, поток дней, поток событий.

В свете сервисной логистики важным моментом становится снижение временных затрат. Пользователь решает, перемещаться ли ему самому к месту производства услуги или приглашать субъекта к месту её потребления.

Специфика туризма как целевой услуги в том, что пользоваться ею можно, только преодолев определенное расстояние. Поэтому регулирование временных затрат в основном связано с инфраструктурной транспортной услугой, выбор средств реализации которой остаётся за потребителем.

Как известно, целевой функцией логистики является предоставление заказанного товара необходимого количества заданного качества в определенное место в установленное время с оптимальными затратами [13, с. 161]. В зависимости от вида деятельности, выступающего полем приложения логистики, названная проблема приобретает конкретное направление. В связи с развитием туризма, в т.ч. на логистической основе, она актуализируется и в данной сфере.

В материальном производстве проблема ресурсосбережения решается на уровне снабженческой, производственной и сбытовой составляющих логистики. В сфере обслуживания, включающей и туризм, процессы производства и оказания услуги совпадают. Однако реализация услуги (а туристской как комплекса услуг – особенно) требует соответствующей подготовки, поэтому здесь можно вести речь об условно-производственной логистике.

Сравнение логистических направлений ресурсосбережения материальном производстве и в туризме как виде сервисной деятельности представлено в таблице.

Касательно таблицы уточним, что входящие материальные потоки (снабженческая логистика) в туризме имеют разную периодичность: для объектов интерьера интервалы могут составлять год и более, а некоторые потоки пищевого сырья поступают в пункт назначения ежедневно.

Таблица 1

**Сравнение логистических направлений ресурсосбережения
в материальном производстве и туризме**

Материальное производство	Туризм как часть сферы услуг
Снабженческая логистика	
Управление входящими материальными потоками. Управление запасами ресурсов (материалов и полуфабрикатов)	Управление входящими потоками пищевого сырья, обеспечивающее их минимальную потерю при транспортировке Управление запасами сырья при организации питания (оптимизация запасов, сводящая к минимуму их порчу) Управление потоками объектов, обеспечивающих интерьер помещений для туристов
Производственная (условно-производственная) логистика	
Управление расходом ресурсов	Управление расходом ресурсов при организации услуги питания
Управление внутренними потоками материальных ресурсов (сырья и незавершенного производства)	
Сбытовая логистика	
Управление запасами готовой продукции	Управление потоками потребителей туристских услуг с целью рационального потребления ими природных и материальных ресурсов
Управление исходящими материальными потоками (потоками готовой продукции)	
Управление отходами (сбором, переработкой и уничтожением)	Управление расходом ресурсов при оказании сопутствующих услуг (банно-прачечных, парикмахерских и др.)
	Управление отходами (управление собственно отходами, т.е. их сбором, переработкой и уничтожением, а также потребителями, оставляющими отходы)

Сбытовая логистика предполагает управление не только потоками материалов, но и потоками туристов, использующих материальные и природные ресурсы.

Важнейшей частью логистики ресурсосбережения является управление отходами. В туризме оно сводится к сбору и уничтожению или вторичному использованию отходов, в основном касающихся пищевых продуктов. Здесь выделяются два направления работы с отходами: 1) образующимися при приготовлении и коллективном приёме пищи, которые в основном могут использоваться сразу для кормления животных; 2) образующимися при индивидуальном приёме пищи (в транспорте, на пляже и др.), которые подлежат вторичному использованию или ликвидации (в большинстве случаев, разовая посуда) [14]. Немаловажно управление потоками туристов, которые постоянно находятся в движении и организуют ночлег на природе. Для них на протяжении всего маршрута должны быть предусмотрены места сбора отходов. В маршруте туристов, перемещающихся от одного населенного пункта к другому и ночующих в помещениях, значимое место должны занять города-связи (о городах-связях см. в работах [15, 16, 17]).

Отличием ресурсосбережения в туризме в сравнении с материальным производством является нацеленность на рациональное использование не

только и не столько материальных, сколько природных ресурсов. При этом туристы должны рассматриваться в качестве и клиентов, и партнеров персонала туристских предприятий [18].

Согласно рассмотренным в статье двум линиям научных исследований, сформулируем следующие выводы:

1. Процесс логистизации, охвативший все сферы национального хозяйства, требует соответствующего отражения, систематизации и классификации накопленного материала. Разноплановый характер логистики обуславливает возможность и необходимость её рассмотрения в плане классификационных группировок, выделенных по следующим основаниям: функциональности, ресурсам (потокам), виду предпринимательства, новизне используемых методов управления, приложению к хозяйственной сфере, управляющему субъекту, проблематике решаемых задач, приоритетности потоков, отраслевой принадлежности (виду деятельности). В русле последней из приведённых классификаций выделяется логистика сферы услуг и логистики видов сервисной деятельности, в частности логистика туризма.

2. Развитие туризма определяет интерес к логистической базе, формирующейся на пересечении ряда логистических направлений, в частности логистики ресурсосбережения и сервисной логистики.

Список литературы:

1. Курбатов О.Н. Логистика в сфере услуг населению / О.Н. Курбатов, Д.Т. Новиков, Т.Н. Скоробогатова // РИСК. – 2009. – № 2. – С. 170-176.
2. Новиков Д.Т. Логистика туристического предприятия: учеб. пособие / Д.Т. Новиков, И.А. Соколов. – М.: изд-во Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, 2006. – 72 с.
3. Гвозденко А.А. Логистика в туризме: учеб. пособие / А.А. Гвозденко. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
4. Смирнов И.Г. Логістика туризму: Навч. посіб. / І.Г. Смирнов. – К.: Знання, 2009. – 444 с.
5. Логистика // 2015 // № 7 (104). – 60 с.
6. Григорьев М.Н. Логистика: базовый курс / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М.: Креативная экономика, 2011. – 782 с.
7. Курбатов О. Базовая и инновационная логистика как две части единой науки и сферы деятельности / О. Курбатов, Д. Новиков, Ф. Новиков // РИСК. – 2007. – № 2. – С. 60-67.
8. Скоробогатова Т.Н. Инновационно-логистическое управление рекреационным предприятием / Т.Н. Скоробогатова // РИСК. – 2008. – № 4. – С. 60-67.
9. Афанасенко И.Д. Коммерческая логистика: учебник для вузов / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. – СПб.: Питер, 2013. – 432 с.

10. Геттинг Г. Интеграционная функция логистики в производственном разделении труда с междисциплинарным спектром / Г. Геттинг. – М.: Креативная экономика, 2007. – 136 с.
11. Матэ Э. Логистика: пер. с франц., под ред. Н.В. Куприенко / Э. Матэ, Д. Тиксье. – СПб.: Издат. дом «Нева», 2003. – 128 с.
12. Скоробогатова Т.Н. Сервисная логистика в рекреационном секторе: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. – 403 с.
13. Скоробогатова Т.Н. Логистические системы в сервисе: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь: Доля, 2007. – 416 с.
14. Скоробогатова Т.Н. Логистика сквозь призму экологии / Т.Н. Скоробогатова // Деловой экологический журнал. – 2007. – № 1 (16). – С. 25-27.
15. Скоробогатова Т.Н. Импульсы развития городов-связей как логистических сервисных мезосистем в плоскости управления туристскими потоками / Т.Н. Скоробогатова // Логістика: теорія та практика. – Луцьк: Луцький Національний технічний університет. – 2012. – № 1 (2). – С. 157-163.
16. Скоробогатова Т.Н. Туристы как потребители услуг и инициаторы развития городов-связей / Т.Н. Скоробогатова // Логистика. – 2012. – № 2. – С. 31-33.
17. Скоробогатова Т.Н. О роли сервисной логистики в социально ориентированной экономике / Т.Н. Скоробогатова // Логистика. – 2015. – № 7. – С. 47-51.
18. Скоробогатова Т.Н. К вопросу о моделировании управления человеческими потоками в рекреационном регионе / Т.Н. Скоробогатова // Экономика Крыма. – 2010. – № 1 (30) – С. 136-141.
19. Семенов Н.Н. Основы ресурсосбережения: учебно-методическое пособие / Н.Н. Семенов. – М.: Гуманитарный институт, 2011. – 45 с.
20. Локша А.В. Синергетический эффект при формировании пакета инвестиционных проектов в туризме Приморского края [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 6. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/06/69721>.
21. Драгилева Л.Ю. Предпосылки участия Приморского края в Шелковом пути [Электронный ресурс] // Российский экономический интернет-журнал. – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/8a4/8a4381079108abc574532dd9cacef328.pdf>.
22. Драгилева Л.Ю., Масленникова Е.В., Худякова С.К. Влияние вступления России в ВТО на розничную торговлю в Дальневосточном регионе [Электронный ресурс] // Интеграл. – 2012. – № 6. – Режим доступа: <http://science.vvsu.ru/publications-and-patents/publications/articles/details/material/14655>.
23. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: учебник [Электронный ресурс] / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – Режим доступа: <http://search.rsl.ru/en/record/01008139586>.

АНАЛИЗ ГРУЗОПОТОКОВ, ПРОХОДЯЩИХ ЧЕРЕЗ АО «РОСТОВСКИЙ ПОРТ». РОЛЬ И МЕСТО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДИ МОРСКИХ ПОРТОВ РЕГИОНА

© Орлова А.П.¹

Ростовский государственный университет путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются показатели деятельности предприятия АО «Ростовский порт», а именно структура грузооборота с 2007 по 2016 года. В результате анализа грузооборота выявлены причины его изменения и дальнейшие перспективы развития. Также рассматривается положение АО «Ростовский порт» среди морских портов региона, конкурентные преимущества порта и направления для развития предприятия.

Ключевые слова: грузооборот АО «Ростовский порт», морской порт, морские порты Ростовской области, конкурентные преимущества порта.

АО «Ростовский порт» основан в 1750 году. С 1998 года открыт для международного грузового сообщения. В настоящее время порт является крупным терминалом на Юге России по перевалке экспортно-импортных грузов. Порт располагается в черте города Ростова-на-Дону на обоих берегах реки Дон и состоит из четырех территориально независимых грузовых районов, располагает 17 механизированными грузовыми причалами общей протяженностью 2649 п.м., оснащенными 33 порталными кранами грузоподъемностью до 27,5 тонн, мобильными перегружателями fuchs и liebherr. Одновременно в порту могут обрабатываться 17 судов, грузоподъемностью до 5 тысяч тонн с осадкой у причалов до 4,0 метров. Пропускная способность причалов порта составляет 9 тысяч тонн различных грузов в сутки. В порту имеются развитые внутрипортовые железнодорожные пути, связанные с припортовыми станциями «Кизитеринка» и «Заречная» Северо-Кавказской железной дороги. Общая протяженность железнодорожных подъездных путей – 6,0 км. Совокупная пропускная способность железнодорожного фронта – до 170 вагонов в сутки.

Рассмотрим показатели грузооборота АО «Ростовский порт» в период с 2007 по 2016 год (табл. 1). АО «Ростовский порт» в 2016 году было перевалено на 4,97 % больше грузов по сравнению с 2015 годом, и на 64 % больше по сравнению с 2014 годом. Если сравнивать данный показатель с 2007 годом, то грузооборот в 2016 году также увеличился на 21%. Столь значительное увеличение грузооборота в 2016 году было обусловлено увеличением грузооборота в экспортном направлении, начиная с 2011 года.

¹ Магистр.

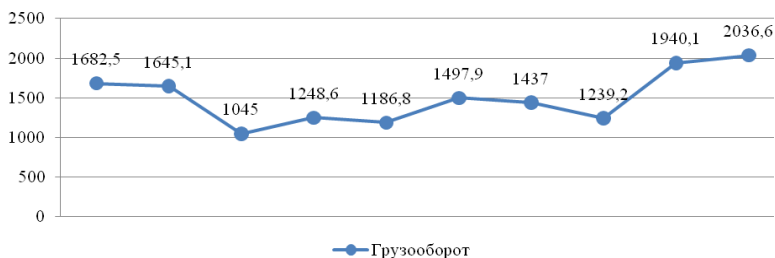


Рис. 1. Динамика грузооборота АО «Ростовский порт» за период 2007-2016 г., тыс. тонн

При этом стоит отметить, что резкий рост экспорта обозначился с 2013 года, а именно: в 2013 году было обработано 395,7 тыс. тонн грузов, в 2014 году – 616,1 тыс. тонн, в 2015 – 1126,3 тыс. тонн и в 2016 – 1472,2 тыс. тонн.

Указанный рост был обусловлен значительным увеличением объемов перевалки таких грузов как: металлолом, уголь и зерно. В целом за 10 летний период структура экспортного грузопотока значительно поменялась: если в период с 2007 г. по 2010 г. основными экспортными грузами являлись металлолом и металл, то с 2011 г. лидирующие позиции в данном направлении стал занимать уголь, с 2014 г. значительно увеличилась перевалка зерна.

Изменение структуры обработки экспортных грузов связано с рядом факторов. К таковым можно отнести:

- общая тенденция рынка, направленная на снижение экспорта металлолома и рост внутреннего потребления, связанный с активным развитием электрометаллургических заводов, являющихся основными потребителями данного сырья;
- резкое снижение экспорта круглого леса, вызванное значительным увеличением таможенных пошлин по данному грузу;
- рост перевалки угля, вызванный увеличением спроса со стороны экспортных стран потребителей – Турция, Греция, Болгария, Испания и Италия;
- рост перевалки зерновых грузов, вызванный появлением в АО «Ростовский порт» новых клиентов, а также хорошим урожаем в 2014-2016 г.

В целом в 2016 году по отношению к 2007 году изменения в объемах перевалки произошло по следующим позициям:

- в целом по каботажным грузам – увеличение в 5 раз, из них: песок – увеличение с 13,5 тыс. тонн до 123,2 тыс. тонн;
- в целом по экспортным грузам – увеличение на 41,5 %, из них: металлолом – снижение на 54 %, металл – снижение на 97 %, лес круглый – на 100 %, уголь – рост в 10 раз, зерно – увеличение объемов перевалки с 1 до 299,4 тыс. тонн;

- в целом по импортным грузам – спад на 41,5 %, в том спад по руде – с 85,1 тыс. тонн до 0, металлу – с 40,5 тыс. тонн до 1,3 тыс. тонн, прочим тарно штучным грузам рост на 22 %, рост по шпату на 50 %. Спад объемов перевалки до нуля также зафиксирован по глинозему;
- по кооперированным грузам в указанный период демонстрируется рост на 128 %.

Таблица 1

Объемы перевалки грузов в разрезе номенклатуры за 2007-2016 года [1]

Род груза	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт										
Лес	45	14,5	0	0	0	0	0	0	0	0
Металлолом	560,7	226,2	64	1,6	41,6	76,2	73,8	145,7	152	257,8
Металл	281,8	277,6	224,2	205,5	80,6	51,1	104,5	51,9	5,2	6,8
Прочие	64,9	24,1	0	15	15	5	12,9	30,3	31,8	4,6
Уголь	60,9	61	219,8	292	203,8	223,9	162,5	240,8	662,6	901
Удобрения	0	0	0	2,9	0	0	7,6	35,8	14	2,6
Алюминий	0	0	0	0	2,3	0	0	0	0	0
Зерно	1	0	0	0	1,4	25,5	34,4	111,6	260,8	299,4
Итого Экспорт	1014,3	603,4	508	517	344,7	381,7	395,7	616,1	1126,3	1472,2
Импорт										
Руда	85,1	200,9	22,6	12	16,9	77	42,9	9,6	8,8	0
Металл	40,5	22,2	3,1	9,8	20,1	45,1	2,5	23,6	65,8	1,3
Прочие (тарно-штучные)	126,6	171,7	56,4	130,6	248,5	467,5	464,8	271,9	178,6	155,6
Глинозем	241	198,6	146,4	213,1	0	13,1	0	0	0	0
Шпат	142,8	154,8	86,9	127,8	139,5	132	181,9	254,4	298,5	215,3
Итого Импорт	636	748,2	315,4	493,3	425	734,7	692,1	559,5	551,7	372,2
Каботаж / Кооперированные										
Песок	13,5	0	0	0	0	0	0	1,9	154,3	123,2
Щебень	1,6	0	9,4	0	0	0	0	0	17,5	0
Прочие	0,6	0	0	0	3,7	0,4	0	0	30,4	6,1
Уголь	0	0	0	3,9	0	0	0	2	3,2	0
Кооперированные	16,5	10,4	4,3	6,3	27,5	48,2	10,3	6,4	56,7	62,9
Итого	32,2	10,4	13,7	10,2	31,2	48,6	10,3	10,3	262,1	192,2
Второй Грузовой Район	0	283,1	207,9	228,1	385,9	332,9	338,9	53,3	0	0
Итого Порт	1682,5	1645,1	1045	1248,6	1186,8	1497,9	1437	1239,2	1940,1	2036,6

В Ростовской области услуги по перевалке грузов оказывают 29 организации, из них:

- 10 специализируются на перевалке зерна;
- 4 специализируются на перевалке наливных.

Для объективной оценки положения АО «Ростовский порт» среди портов региона рассмотрим грузооборот 15 организаций Ростовской области, специализирующихся на перевалке различной номенклатуры грузов.

Основными конкурентами АО «Ростовский порт» в регионе являются: ОАО «Таганрогский МТП», ООО «Азовский морской порт», ООО «Судо-

ходная компания «Голубая волна», ООО «Ростовский универсальный порт», ООО «Порт «Корвет», ЗАО «Стивидорная компания «Международный Донской порт», ООО ТД «Эльдако Юг», ООО «Донской порт».

Рассматривая грузооборот данных организаций, можно сказать, что в период с 2014 по 2016 год АО «Ростовский порт» занимает лидирующее положение по объемам переваленных через порт грузов (рис. 2).

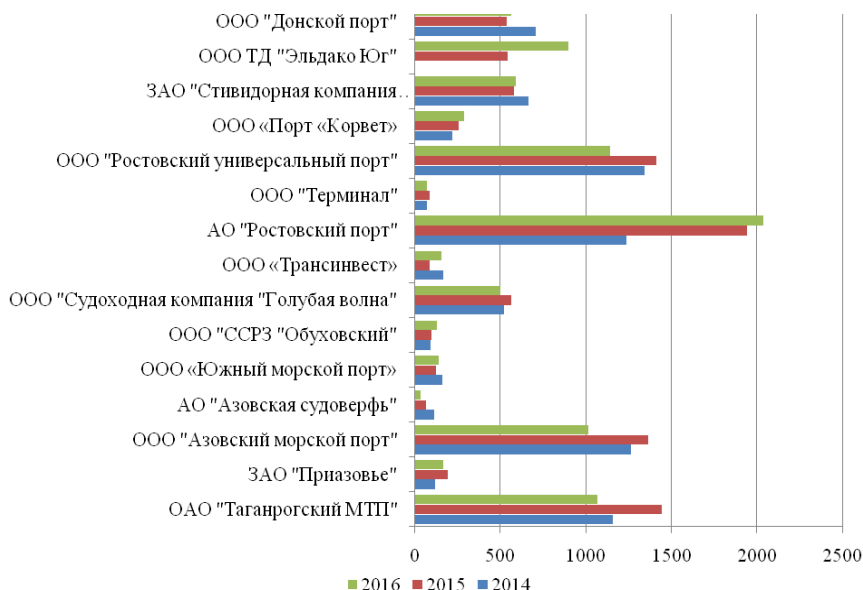


Рис. 2. Грузооборот стивидорных организаций региона за 2014-2016 г., тыс. тонн [1]

При определении экономической целесообразности транспортировки груза через тот или иной порт, Грузовладельца интересует не только стоимость погрузо-разгрузочных работ в порту, но стоимость всей транспортной составляющей, а это фрахт до порта, погрузо-разгрузочные работы, экспедирование, стоимость услуг железной дороги и железнодорожный тариф.

На выбор порта перегрузки существенным образом влияет и качество предоставляемых услуг. Качество услуги (погрузо-разгрузочные работы), предоставляемой портом, определяется:

1. Технической оснащённостью порта или коммерческого причала.
2. Наличием сопутствующих услуг.

АО «Ростовский порт» занимает уверенные позиции среди морских портов региона. Но не смотря на это в функционировании предприятия су-

существует ряд проблем, сдерживающих развитие и увеличение грузооборота порта.

Таблица 2

**Доля АО «Ростовский порт» в объеме перевалки портов региона
в 2014-2016 г., %**

Показатель	Год	Всего грузов	руда	уголь, кокс	хим. и мин. удобрения	прочие насыпные	зерно	прочие навалочные	лесные	черные металлы	металлолом	тарно-штучные	прочие генеральные	грузы в контейнерах	наливные грузы
Доля АО «Ростовский порт»	2014	15,8	23,8	12,2	73,5	52,4	4,4	46,7	0,0	16,9	18,9	47,4	0,0	0,4	0,0
	2015	20,9	56,9	24,3	91,7	66,2	9,0	0,0	0,0	12,1	20,1	43,4	0,7	0,0	0,0
	2016	23,1	0,0	36,5	100,0	65,9	9,3	0,0	0,0	8,0	33,1	51,4	0,0	0,0	0,0

Из вышеприведенных данных, можно сказать, что АО «Ростовский порт» является ведущим портом среди портов региона. Основные конкурентные преимущества порта:

- Несколько грузовых районов, расположенных в разных частях акватории Ростова-на-Дону.
- Наибольшее количество причалов.
- Индивидуальный подход к каждому клиенту.

Основная угроза – внутриотраслевая конкуренция. В Ростовской области функционирует более десяти самостоятельных организаций, занимающихся перевалкой различных грузов, но основными конкурентами являются крупные порты региона такие как Азовский морской порт, Таганрогский морской порт и Ростовский универсальный порт.

Для успешного дальнейшего функционирования и поддержания лидирующих позиций порту следует направить усилия на:

1. Привлечение большего числа грузопотоков.
2. Обеспечение максимальной загрузки порта.
3. Снижение времени на переработку грузов.
4. Формирование приемлемых тарифов, позволяющих свести к минимуму затраты на прохождение грузов через порт.
5. Сохранение стабильности в отношении постоянных клиентов.

Список литературы:

1. Морские порты России. Справочник 2016. – VII-е изд. – М.: Морские вести, 2016. – 506 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ С ЦЕЛЬЮ РЕАЛИЗАЦИИ НЕЛИКВИДНОЙ ПРОДУКЦИИ

© Павлова А.Д.¹, Валиуллина Л.А.²

Сургутский государственный университет, г. Сургут

Статья посвящена влиянию проблемы формирования высокого уровня неликвидных товаров на деятельность предприятия в целом, а также на отдельные части его бизнес-процессов. В статье рассматриваются этапы подготовки к продаже неликвидной продукции и некоторые способы их реализации.

Article is devoted to influence of a problem of forming a high level of illiquid funds on the activity of the company as a whole, as well as on certain parts of its business processes. The article considers the stages of preparation for the sale of illiquid funds and some ways of their implementation.

Ключевые слова: логистика, управление запасами, неликвидная продукция, снабжение.

Keywords: logistics, stockpile management, illiquid funds, supply.

Эффективное управление закупочной деятельностью – ключевая составляющая логистического процесса компании (рис. 1). Само по себе оно настолько значимо, что сокращение затрат всего лишь на 1 % приносит для организации в среднем 12 % дополнительной прибыли, что, в свою очередь, значительно превосходит аналогичные показатели для других частей бизнес-процесса предприятия [1]. В связи с этим крайне важно непрерывно совершенствовать закупочную деятельность, в том числе и деятельность по управлению запасами.

Как говорит наука, неликвиды – это средства предприятия, которые в силу ряда причин, долгое время лежат на его складах и не приносят дохода [2].

Нужно заметить, что для профилактики образования неликвидной продукции на предприятии важным направлением деятельности работников снабжения является своевременное отслеживание ситуации с запасами накопленных ресурсов [3]. Данная деятельность должна предполагать выполнение определенных этапов:

- 1) ежемесячно управляющему персоналу компании нужно проводить «мозговой штурм» между сотрудниками финансового отдела. Главная цель – поиск вариантов реализации неликвидов или их использования. Руководство предприятия раз в месяц должно осуществлять контроль за исполнением принятых решений, что поспособствует эффективной деятельности по реализации неликвидов;

¹ Студент магистратуры кафедры Менеджмента и бизнеса.

² И.о. заведующего кафедрой Менеджмента и бизнеса, кандидат экономических наук, доцент.

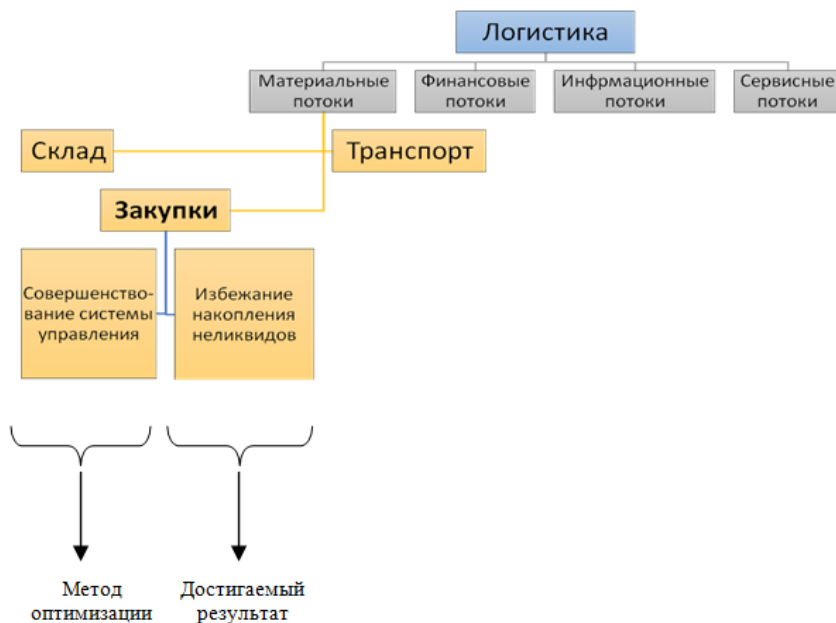


Рис. 1. Функциональные области логистики

- 2) одним из инструментов профилактики возникновения неликвидов может стать формирование системы стимулов для персонала, действия которой приводят к возникновению таких запасов. Речь может идти не только о наказаниях, но и о внедрении системы премирования для конкретных работников в связи с реализацией запасов по сниженным ценам. Соответствующие элементы систем премирования могут касаться как персонала, непосредственно занимающегося закупками ресурсов, так и складских работников, производителей – тех, чьи действия могут приводить к возникновению неликвидов;
- 3) один раз в неделю необходимо составлять отчет о накоплении остатков за последние 30 календарных дней, который должен представлять список резервов предприятия с указанием остатка и даты последней выдачи со склада. Это с лёгкостью позволит выявить явную неликвидную продукцию, а возникновение нового наименования будет свидетельствовать о вероятном появлении новых непригодных запасов;
- 4) с целью выявления скрытых неликвидных товаров необходимо добавление функции контроллинга по управлению запасами, которая позволит с той же периодичностью формировать отчет по наименованиям, расход которых за последний месяц (30 календарных дней) не превышает 5 % от остатка.

Подготовка к реализации неликвидной продукции

Гарантией эффективной продажи невостребованных товаров является определение их действительной рыночной стоимости, по которой неликвидные товары могут быть в срочном порядке реализованы. Так как продать залежавшиеся товары по балансовой стоимости нередко никак не удаётся, необходимо формировать прайс-лист на реализуемые запасы, а вся деятельность должна осуществляться в следующей последовательности:

Первый шаг. Формируется виртуальный склад неликвидной продукции. Основная задача – осуществить учет реальных неликвидов и ресурсов, которые абсолютно ими не являются.

Второй шаг. Выявленные ресурсы разбиваются на 4 основные группы: – «А» – запасы, которые можно реализовать на рынке; – «В» – запасы, которые можно продать по сниженной цене после некоторой доработки (ремонт, усовершенствование и др.); – «С» – запасы, реализовать которые на рынке невозможно; – «D» – запасы, которым можно найти применение в собственном производстве. Подобное разделение на группы даст более подробное понимание ситуации (рис. 2).

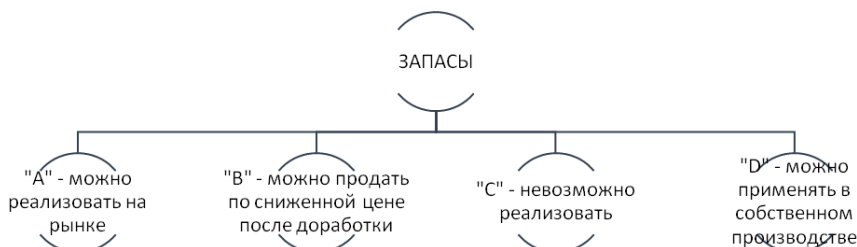


Рис. 2. Этап подготовки к продаже неликвидной продукции

Третий шаг. Установление цены сбыта по каждой имеющейся позиции. Стоит отметить, что в данном случае детальный анализ предполагаемого рынка сбыта не проводится. В результате в кратчайшие сроки и с минимальными трудозатратами формируется прайс-лист, с которым уже можно работать. Кроме того, в запущенных случаях, когда число неликвидных позиций значительно, можно прибегнуть к общей уценке каждой группы. К примеру, для группы «А» можно предоставить скидку в 20 %, для «В» – на 60 %, а для запасов группы «С» – на 80 %. Неординарное решение позволит обеспечить экономию времени и денег.

Методы реализации неликвидной продукции

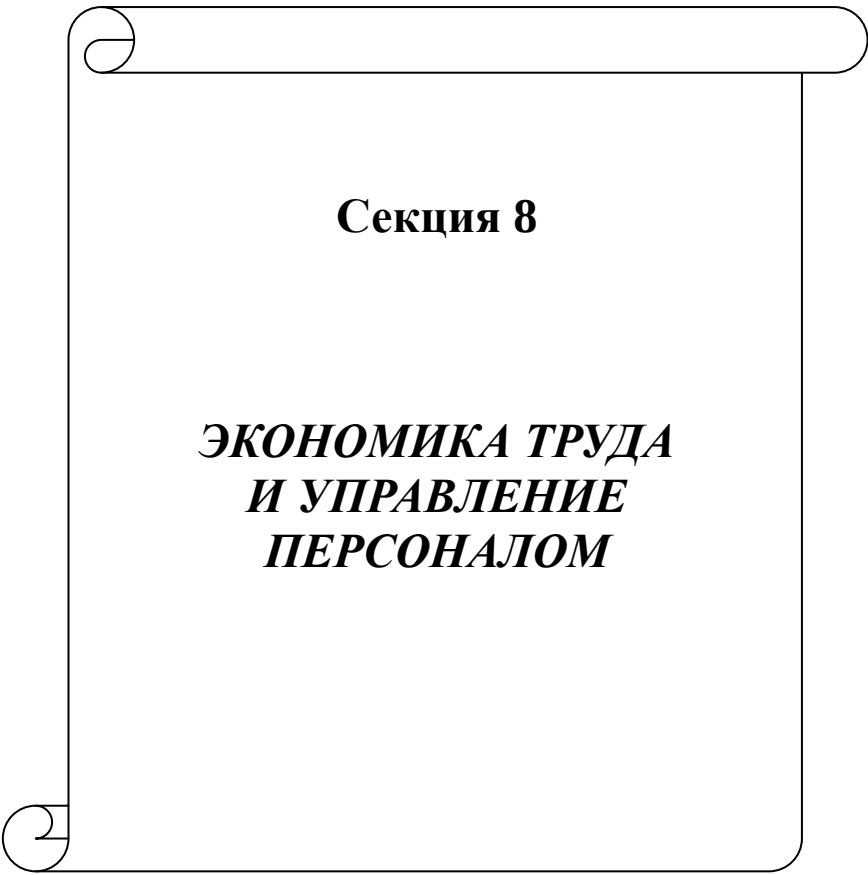
После того, как установлены цены и определены группы складских запасов, можно с учетом сложившейся на предприятии ситуации говорить о методах сбыта неликвидной продукции.

1. Идеальный вариант избавления от залежавшихся запасов – продажа по себестоимости. Если осуществить данный вариант не представляется возможным, то неликвиды нужно продать как можно быстрее, первому желающему за любую цену, поскольку зачастую затраты времени на поиск более оптимального варианта сбыта не окупаются.
2. Нужно ввести дополнительное стимулирование для каждого работника компании, принявшего решение поучаствовать в реализации невостребованных товаров. Дополнительные вознаграждения зачастую склоняют какую-нибудь часть коллектива к борьбе с неликвидной продукцией в режиме «по совместительству». На это не всегда соглашаются менеджеры, но зато могут откликнуться простые рабочие.
3. Поиск применения запасам совсем не в том сегменте рынка, для которого они были предназначены первоначально. Например, фирма получила партию белого вина в стеклянной таре. При транспортировке груз был залит водой, в результате этикетки смылись или утратили свой изначальный вид. Вино продали компании по производству парфюмерно-косметической продукции в качестве добавки для изготовления определенных видов декоративной косметики, т.к. в косметологии издавна винные напитки, винные дрожжи используются в качестве эффективной защиты и пополнения коллагена и эластина кожи, замедляют потерю упругости кожи и появление морщин и старческих пятен.

Управление запасами – тема вечная и всегда актуальная. Но чтобы добиваться результатов, необходимо менять подходы и методы с учетом динамики внешнего окружения. Безусловно, данное рассмотрение поставленной проблемы реализации неликвидной продукции на предприятии нельзя считать завершенным. Намечены лишь основные пути развития в этой сложной и весьма актуальной теме, но её дальнейшая востребованность не вызывает никаких сомнений.

Список литературы:

1. Снижение затрат на предприятии: самые эффективные методы [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.kom-dir.ru/article/1042-snijenie-zatrat-na-predpriyatii>.
2. Продажа неликвидов [Электронный ресурс]. – 2016 – Режим доступа: http://nellsell.ru/articles/articles_5.html.
3. Минимизация неликвидов в торговой компании [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/4_2016/minimizacija_nelikvidov/.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner edge of the scroll.

Секция 8

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

АНАЛИЗ УРОВНЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»)

© Коротких А.И.¹

Финансово-экономический институт
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Рассмотрено понятие нормирования труда, его основные методы. Представлена ситуация в Республике Саха (Якутия) на примере АО «СТНГ». Разработаны направления совершенствования нормирования труда в организации.

Ключевые слова: нормирование, норма, норматив, труд, рабочее время.

Нормирование труда является одной из важнейших функций управления организацией. В практике нормирование рассматривается как одна из составляющих оплаты труда, так как дает возможность устанавливать обоснованные нормы ее расходов, способствует выявлению и использованию резервов роста производительности труда, снижению себестоимости и трудоемкости изготовления продукции, стимулирует повышение квалификации работников.

Проблемы нормирования труда в последнее время объективно выдвигаются на первый план и являются одним из важнейших элементов системы управления персоналом организации. Это, прежде всего, связано с необходимостью повышения эффективности использования трудового потенциала работников, оптимизации их численного и профессионального состава и своевременной корректировкой требований к работникам исходя из условий рынка.

Итак, что же из себя представляет нормирование труда?

Вообще, понятие нормирование труда имеет множество определений и трактовок: каждый автор определяет данный термин по-своему, однако, мы взяли с каждой трактовки все самое важное и составили такое определение:

«Нормирование труда – это область менеджмента организации, связанная с проектированием технических и трудовых процессов, сущность которого заключается в установлении обоснованных норм и результатов труда, а также соотношений между численностью работающих и количеством и используемых ими средств труда, опираясь на которые можно определить тру-

¹ Студент 4 курса кафедры «Экономика труда и социальных отношений».

доемкость намечаемого выпуска продукции и рассчитать ожидаемые издержки производства».

Основными целям нормирования труда являются точный учет и контроль издержек производства, а также повышение производительности труда всех категорий работников за счет более рационального использования рабочего времени. Для того, чтобы иметь значимую роль в производстве нормы труда должны быть технически, экономически, социально и физиологически обоснованы.

В связи с тем, что понятие нормирование труда достаточно широкое и анализу поддается нелегко – за основу анализа было взято нормирование рабочего времени.

Анализ проводился по нефтегазовой организации – АО «Сахатранснефтегаз». Данная компания считается одной из самых крупных организаций на территории города и республики, в целом.

АО «Сахатранснефтегаз» – нефтегазовая организация, насчитывающая около 2000 работников, из которых 60% составляют рабочие. В связи с тем, что компания в большей степени занимается добычей и транспортировкой газа по магистральным газопроводам, а также эксплуатацией газораспределительных сетей, за основу анализа был взят трудовой процесс слесаря по эксплуатации и ремонту подземных газопроводов (далее: ЭРПГ) 3 разряда.

Трудовой процесс слесаря по ЭРПГ 3 разряда связан с внедрением газораспределительных сетей. Работы проводятся на объектах – в анализируемом случае – в селе Тюнгюлю Мегино-Кангаласского улуса. Рабочий день составляет 11 часов. Трудовой процесс считается вахтовым. Бригада находится непосредственно на объекте на протяжении всего срока работы, который составляет 3 месяца, из них на выходные дни отводится 1 день раз в неделю.

В связи с тем, что работа на объектах весьма однообразна, и основную долю всего трудового процесса составляет бурение скважин на глубину заложения газопровода, фотография рабочего дня слесаря по ЭРПГ 3 разряда была составлена именно в этот период работы (табл. 1).

Таблица 1

**Наблюдательный лист фотографии рабочего дня слесаря
по эксплуатации и ремонту газового оборудования**

Объект наблюдения	Текущее время, мин.	Продолжительность, мин.	Индекс
Начало работы	8:00		
1. Подготовка к работе	8:05	5 минут	ПЗ
2. Бурение скважин на глубину заложения газопровода	8:10	295 минут	ОП
3. Обед	12:05	65 минут	ПР
4. Бурение скважин	13:10	335 минут	ОП
5. Сбор инструментов	18:45	15 минут	ОМ
6. Завершение работы	19:00	10 минут	ПЗ
Итого		725 минут	

Примерно в таком порядке проходил каждый день трудового процесса слесаря по ЭРПГ. Исходя из этого рассчитаем затраты рабочего времени в течении трех месяц, беря во внимание также простои. За три месяца рабочего процесса было 72 рабочих дня, из которых 792 часа – фактическое рабочее время.

Из этих 792 часов 66 часов – два случая простоя по причине поломки экскаватора, на ремонт которого уходит 3 дня. Кроме этого, из этих 792 часов 72 часа составляли регламентированные перерывы. На подготовительно-заключительное время за весь трудовой процесс ушло 18 часов; столько же часов ушло на обслуживание рабочего места. Учитывая, что в среднем в день на перерывы по личным надобностям уходит 20 минут (перекур, естественные нужды, перекусы), за весь трудовой процесс ушло 24 часа. Исходя из всего этого, оперативное время составляло 594 часа.

Сгруппируем одноименные затраты и составим фактический баланс рабочего дня (табл. 2).

Таблица 2

Фактический баланс рабочего времени слесаря по ЭРПГ 3 разряда

Затраты времени	Продолжительность		Индекс
	минут	%	
Подготовительно-заключительное время	1080	2,3	ПЗ
Оперативное время	35640	75	ОП
Потери рабочего времени по вине работника (ОЛН)	1440	3	ОЛН
Время регламентированных перерывов	4320	9,1	ПР
Время обслуживания рабочего места	1080	2,3	ОМ
Потери рабочего времени по организационно-техническим причинам	3960	8,3	ПН
Итого	47520		

Опираясь на данные фактического баланса рассчитаем коэффициент использования рабочего времени:

$$K_{\text{использования_рабочего_времени}} = \frac{ПЗ + ОП + ОМ + ОЛН + ПН}{\text{Продолжительность_рабочего_дня}}$$

$$K_{\text{использования_рабочего_времени}} = \frac{1080 + 35640 + 1080 + 1440 + 3960}{47520} = 0,9$$

Теперь рассчитаем коэффициент потерь рабочего времени по вине работника:

$$K_{\text{потерь_рабочего_времени_по_вине_работника}} = \frac{ПР - ОЛН}{\text{Продолжительность_рабочего_дня}}$$

$$K_{\text{потерь_рабочего_времени_по_вине_работника}} = \frac{4230 - 1440}{47520} = 0,06$$

И наконец, коэффициент потерь рабочего времени по организационно-техническим причинам:

$$K_{\text{потерь_рабочего_времени_по_от}} = \frac{ПН}{\text{Продолжительность_рабочего_времени}}$$

$$K_{\text{потерь_рабочего_времени_по_от}} = \frac{3960}{47520} = 0,08$$

Мы видим, что коэффициент использования рабочего времени не очень высок, что может быть обусловлено потерями рабочего времени.

Для того, чтобы посмотреть, насколько можно увеличить эффективность использования рабочего времени, коэффициент возможного повышения производительности труда при условии устранении прямых потерь рабочего времени:

$$П_T = \frac{ПН + ОЛН}{ОП}$$

$$П_T = \frac{3960 + 1440}{51035640} = 0,15$$

Исходя из коэффициентов, мы видим, что при условии устранения прямых потерь рабочего времени, можно повысить эффективность использования рабочего времени на 15 %. В пункте 2.3 предложено пути решения повышения эффективности использования рабочего времени, а также совершенствования нормирования рабочего времени.

С целью повышения эффективности использования рабочего времени, было разработано несколько рекомендаций по устранению прямых потерь рабочего времени:

- 1) ужесточить контроль за рабочим днем работников, что поможет точно знать, сколько времени уходит у работников на процесс не связанные непосредственно с выполнением работы;
- 2) установить штрафы за опоздания на рабочее место, что может послужить для работников стимулом вовремя приступать к работе;
- 3) завозить запчасти для оборудования непосредственно перед началом работы, что может сократить время простоя, в связи с отсутствием необходимости ожидания доставки запчастей;
- 4) обеспечить соответствующие условия хранения и использования для оборудования и его запчастей, с целью сокращения и предотвращения поломок.

Если все вышеуказанные рекомендации будут использованы, то можно будет существенно сократить потери рабочего времени и повысить эффективность использования рабочего времени.

Список литературы:

1. Кисилева М.В. Регламентация и нормирование труда: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080400.62 «Управление персоналом»; Саратовский социально -экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 96 с.
2. Рофе А.И., Организация и нормирование труда: учебное пособие. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 224 с.
3. Трудовой кодекс РФ. – Ч. 2, гл. 2, ст. 159 «Нормирование труда».
4. Коллективный договор АО «СТНГ». – 2016.
5. Сайт АО «СТНГ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ao-stng.ru> (дата обращения: 04.04.2017).

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ – ВАЖНЕЙШАЯ ЗАДАЧА РУКОВОДИТЕЛЯ

© Тихонова О.В.¹

Департамент дорожной инфраструктуры и транспорта
Администрации города Тюмени, г. Тюмень

В настоящей статье уделено внимание управлению отношениями внутри организации, так как этот аспект входит в число личных качеств руководителя. Выявлена взаимосвязь между эмоциональным интеллектом и управлением коммуникациями. Раскрыты и проанализированы составляющие управления коммуникациями. Выделены черты отличной команды. Рассмотрено управление отношениями через «призму» «заповедей» лидера.

Ключевые слова: управление отношениями (коммуникациями), внутриличностная сфера, межличностная сфера, эмоциональный интеллект, влияние, команда, сотрудничество, наставничество, мотивация, лидерство.

Построенная в организациях система коммуникаций является важнейшим аспектом корпоративной культуры наряду со сложившейся и принятой системой лидерства и корпоративными ценностями [2, с. 175]. Только с помощью контактирования руководитель добивается поставленных задач, заключающихся в активном поиске информации, распознавании эмоций собеседника и их интерпретации (рис. 1).

Указанной теме уделено повышенное внимание в силу того, что совершенствование навыков психологического влияния, межличностного взаимодействия, разрешения конфликтов и управления стрессом входит в спи-

¹ Экономист 1 категории Управления по транспорту.

сок личных качеств руководителя, развитие которых требует порядка минимум трех недель [5, с. 72].

Успех решения поставленных перед руководителем задач зависит от самоанализа, самоутверждения, самоуважения, самореализации и независимости. Перечисленные составляющие внутриличностной сферы в немалой степени находятся в зависимости от уровня эмоционального интеллекта руководителя.

Степень понимания эмоционального состояния собеседника показывает уровень эмоционального интеллекта руководителя. Чем выше этот уровень, тем выше стрессоустойчивость, свобода выбора моделей действий, тех же эмоций и самого поведения. От всех перечисленных составляющих зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Причем, указанные решения выполнимы при ориентированности руководителя как на своих людей, так и на работу, которые и составляют управление отношениями (коммуникациями) (рис. 2).



Рис. 1. Задачи, стоящие перед руководителем

Что означает управлять отношениями в организации? Это и влиять на подчиненных, и помогать им в самосовершенствовании, и внедрять изменения, и сотрудничать с командой. Как раз работа с командой строится на эмпатии, социальной ответственности и межличностных отношениях. Межличностная сфера пронизывает все управление коммуникациями в рамках организации.

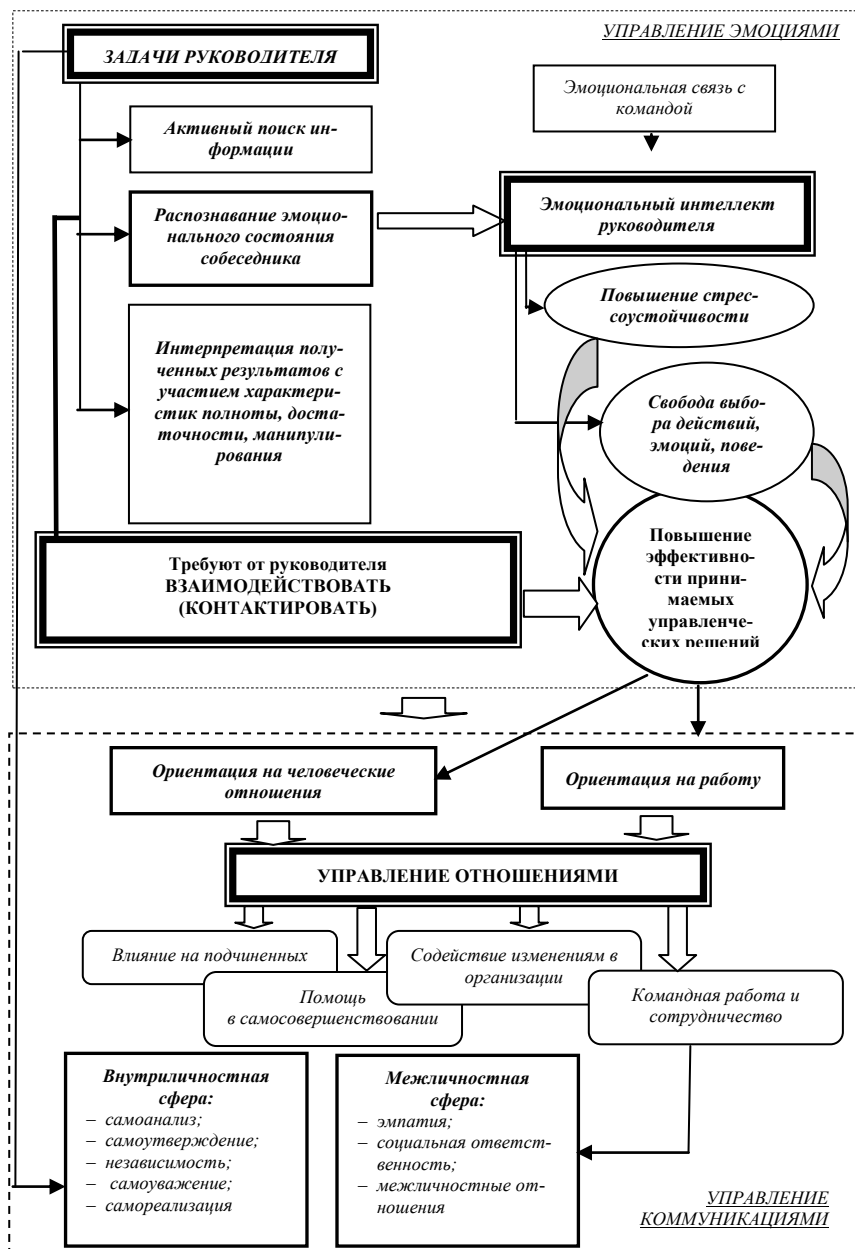


Рис. 2. Место управления отношениями в рамках задач руководителя

Следует иметь в виду, что социальное управление (относительная свобода сотрудника при выборе действий для достижения целей на основании эмоций, целей и ценностей) в современном менеджменте наиболее актуально по сравнению с полным контролем со стороны руководителя [3, с. 7]. Именно при таких условиях создается творческая и плодотворная обстановка.

Целесообразно вспомнить, что в ранней статье при описании «формулы» идеального руководителя сделан акцент на его умении выстраивать коммуникации, что означает быть общительным и толерантным, умеющим вести переговоры, «держаться» на публике, снимать напряжение, способным влиять на других, сплачивая коллектив и увлекая идеей [6, с. 38].

Руководитель обязан быть экспертом по коммуникациям, что входит в число обязательных признаков при отнесении руководителя к лидеру.

Итак, влияние и воодушевление как часть управления отношениями заключается в заинтересованности подчиненных, их поддержке идеи руководителя, в нахождении отклика и увлечении миссией организации.

Весьма интересно в этом смысле «мягкое управление», т.е. управление с помощью неформальных рычагов воздействия на сотрудников, обучая их другим методам взаимодействия. Сюда можно отнести и охват своим умом вопросов организации, способность отвечать за дело группы людей, к познанию людей, вызывать доверие к себе и своим планам, гибкость, способность работать на перспективу. Важным элементом в этой связи выступает побуждение к активности, прогрессу, вдохновляя подчиненных, замечая и отмечая лучшие предлагаемые ими идеи [6, с. 39].

Помощь в самосовершенствовании подчиненных заключается в видении целей, достоинств, недостатков подчиненных, способности дать ценный совет, иначе говоря, умении стать наставником для сотрудников, «выращивая» таланты. Если не развиваются сотрудники, не развивается и компания. Идеальным будет видение карьерного движения каждого своего подчиненного, способствуя раскрытию его возможностей и помогая расти [6, с. 37], разрабатывая, к примеру, персональный план развития.

В этом случае целесообразно развивать перспективных сотрудников команды, в силу того, что именно такие работники придут с новыми идеями. Эффективность всей команды будут зависеть от внедрения руководителем методов, способствующих увеличению производительности сотрудников, и демонстрацией более эффективной работы, что охватит большинство сотрудников, а, значит, и всю организацию.

Также следует учесть, что не критика помогает повысить эффективность работы сотрудника, а исправление и направление. В этом и есть суть наставничества. Руководитель должен стать личным примером. Вначале следует похвалить сотрудника, затем уже критиковать при необходимости его поступки, исправляя и направляя [4, с. 258].

Нахождение практических способов преодоления препятствий, видение необходимости изменений, приведение необходимых доводов своим подчиненным выявляет содействие со стороны руководителя изменениям.

Урегулирование конфликтов заключается в нахождении компромиссного решения, устраивающего обе конфликтующие стороны.

Командная работа и сотрудничество проявляется в отзывчивости, товариществе, активном стремлении к общим идеалам организации, укреплении морального духа и чувства единства коллектива, не ограничиваясь рамками рабочего времени [3, с. 18].

Руководство командой представлено совокупностью стилей, начиная от простых распоряжений и кончая коллективным обсуждением и взаимным согласием [1, с. 126].

Было бы неплохо задуматься над мотивацией своих подчиненных. Необходимо понимать, что люди хотят работать при условии видения положительных результатов своего труда. Возникновение мотивации связано с чувствованием максимального вклада в общее дело организации. Необходимо учитывать, что люди работают за деньги, но выполняют работу и за признание, благодарность и поощрение. Уверенность сотрудника в том, что его работа необходима всей организации, является сильным стимулом.

Таким образом, отличная команда [1, с. 129]:

- имеет четкое представление о своих целях;
- реально воспринимает задачи;
- имеет энтузиазного руководителя, определяющего стратегию, поддерживающего сотрудников и берущего на себя ответственность при неудачах;
- гибка при изменениях ситуации;
- разделяет общие ценности и принципы работы;
- отличается взаимным доверием и уважением между ее членами;
- реагирует на проблемы до приведения к критической ситуации;
- разделяет ответственность и поддерживает друг друга;
- сбалансирована по навыкам, способностям и обязанностям сотрудников.

Создание такой команды возможно, если во главе ее находится руководитель – лидер. Как мы помним из более ранней статьи, что такой исход событий – наилучший вариант.

На рис. 3 показаны «заповеди» лидера через «призму» управления отношениями в организации.

Успешная реализация задач, поставленных перед руководителем, связана с созданием систематической методики обучения сотрудников и внедрения лучшего опыта, созданием неформальной атмосферы на работе, обозначением нового важного этапа в развитии и деятельности организации, постановкой крупных целей и выдвижением вдохновляющих планов.

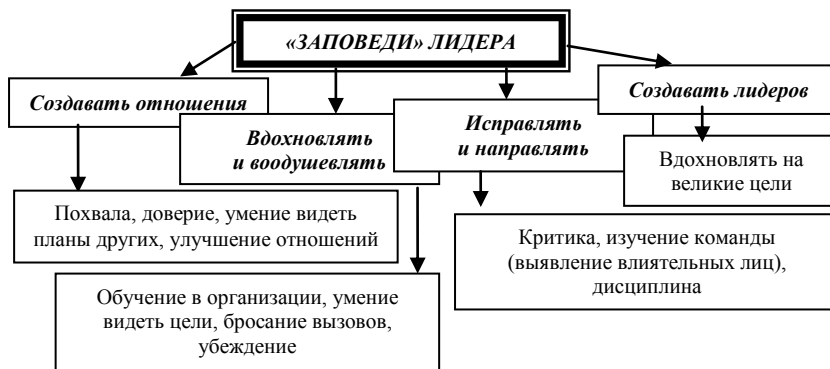


Рис. 3. Управление отношениями в системе правил лидерства

Выделим основные правила для создания отношений, который отметил Дейл Карнеги, тем самым обобщив вышесказанное: искренняя похвала, умение видеть мир глазами другого, доверие, признание других такими, какие они есть.

Таким образом, знание психологии межличностных взаимоотношений является гарантией успеха руководителя в управлении коммуникациями.

Список литературы:

1. Бонхем А., Ленгдон К. Руководство командой // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 2. – С. 125-133.
2. Дубовицкая Л.В. Децентрализация во время турбулентности рынка: изменение корпоративной культуры и преодоление сопротивления сотрудников // Менеджмент сегодня. – 2016. – № 3. – С. 174-177.
3. Кочеткова А.И. Эмоциональный интеллект лидера: технология оценки, развития, эффективного использования в современном управлении // Программа «Современные технологии менеджмента и лидерства в управлении регионом» / А.И. Кочеткова. – Тюмень: ИБДА РАНХиГС, 2016. – 29 с.
4. Пинтосевич И. Влияй! 7 заповедей лидера / И. Пинтосевич. – М.: Эксмо, 2013. – 288 с.: ил.
5. Тихонова О.В. Методика успешного старта для начинающего руководителя / под общ. ред. С.С. Чернова // Производственный менеджмент: теория, методология, практика: сборник материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 6 октября, 18 ноября, 15 декабря 2016 г. – Новосибирск: ЦРНС, 2016. – С. 69-73.
6. Тихонова О.В. «Формула» идеального руководителя / под общ. ред. С.С. Чернова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сб. матер. XLII Междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 18 июля, 11 августа 2016 г. – Новосибирск: ЦРНС, 2016. – С. 34-41.

КРІ КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ

© Хамадалиева А.Д.¹, Ширалиева Ф.И.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Одной из важнейших задач эффективного управления трудовыми ресурсами является поддержание уровня мотивации и стимулирование только сотрудников. Стимулы могут носить как положительный, так и отрицательный характер, поэтому управленцу необходима информация для контроля и объективной оценки труда. Вышесказанное обуславливает необходимость применения ключевых показателей эффективности.

Ключевые слова: КРІ, эффективность, мотивация, стимулирование, оценка труда.

КРІ (англ. key performance indicators) – это система показателей, направленных на оценку эффективности работы сотрудников предприятия. На русский язык термин принято переводить как «ключевые показатели эффективности» (КПЭ). Несмотря на то, что такой перевод получил широкое распространение, он не совсем корректно отражает смысл КРІ. Английское слово «performance» включает в себя две составляющие: эффективность и производительность, о чём говорится в стандарте ISO 9000:2008.

Основная задача КРІ состоит в том, чтобы измерить вклад персонала в достижение стратегических и тактических целей, поставленных фирмой.

Бытует заблуждение о том, что КРІ имеет прямое отношение к BSC (balanced scorecard – сбалансированная система показателей). Однако разработчики BSC – Нортон и Каплан – не использовали термин КРІ, а употребляли слово measure, что переводится как «мера», «измеритель».

Между КРІ и BSC присутствует скорее косвенная связь: в BSC есть перспектива «бизнес-процессы», на которой находятся цели, связанные с бизнес-процессами. Как измерители достижения этих целей часто используются показатели этих бизнес-процессов – КРІ.

Наиболее целесообразна разработка и использование КРІ для сотрудников, результаты деятельности которых в наибольшей степени влияют на финансово-экономические показатели предприятия. КПЭ также могут применяться в отношении административно-управленческого персонала.

Ключевые показатели эффективности, как правило, применяются в отношении:

- достигнутых результатов;
- затрат предприятия;

¹ Научный руководитель: Машинистова Г. Е., кандидат экономических наук, доцент.

- функционирования предприятия;
- производительности;
- экономической эффективности.

Главная задача при внедрении системы КРІ («с нуля») – не допустить негативного отношения к ней со стороны сотрудников. Поэтому руководству фирмы необходимо доходчиво донести смысл и практическую пользу нововведений до каждого из подчиненных, чья работа подлежит последующей оценке на предмет эффективности. Лучшая методика здесь, по мнению некоторых экспертов из области HR – индивидуальная презентация, объяснение специалистам на конкретных позициях: КРІ – что это такое и зачем внедрять эту систему в компании.

В среде экспертов есть мнение, что показатели КРІ, если речь идет о системе, должны быть внедрены одновременно на всех уровнях управления компанией – от рядовых специалистов до топ-менеджеров. Согласно этой точке зрения, сроки внедрения ключевых параметров эффективности не могут быть растянуты по времени: система начинает работать сразу. Вопрос лишь в том, как оптимально подобрать момент ее запуска. Есть точка зрения, что достаточно оповестить сотрудников о факте старта КРІ приблизительно за три месяца. Этого оказывается достаточно, чтобы персонал фирмы изучил специфику будущей оценки эффективности своего труда.

Также есть тезис, что некоторое время КРІ может работать параллельно с прежней системой оплаты. В зависимости от степени либерализма начальства сотрудник сможет сам выбирать, в соответствии с какой схемой ему будет начисляться зарплата. Можно вполне мотивировать человека работать по новой КРІ за счет бонусов и премий, условия получения которых будут четко прописаны в ключевых параметрах.

Собственно, как таковому внедрению механизмов КРІ предшествует несколько этапов подготовительной работы:

- 1) формулировка стратегических целей, которые ставятся перед компаниями;
- 2) разработка ключевых показателей эффективности, определение их сущности;
- 3) работа по распределению должностных полномочий, связанных с внедрением системы, чтобы каждый ответственный задавал вопрос типа «КРІ – что это?»;
- 4) корректировка текущих бизнес-процессов (если того потребует обновленная стратегия);
- 5) разработка новой системы мотивации сотрудников, создание формул начисления зарплаты по свежим критериям.

После выполнения всех указанных процедур можно запускать систему КРІ.

Разработка и внедрение системы КРІ – процесс, требующий колоссальных ресурсозатрат: в основном финансовых и трудовых. При введении дан-

ных показателей может возникнуть необходимость обучения и специалистов, и руководства.

KPI и мотивация персонала – два тесно взаимосвязанных понятия. Применяя данные показатели, можно создать совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников компании.

Одним из основных достоинств наличия системы ключевых показателей эффективности является постановка конкретных задач перед сотрудниками. Кроме того, система оценки труда становится для них более понятной и прозрачной. Всё это может послужить стимулом для работника. Однако применение неадекватных показателей для оценки труда того или иного сотрудника может, напротив, стать демотивирующим фактором.

С точки зрения руководства, KPI – это инструмент для контроля и объективной оценки работы подчинённых. Менеджер не в состоянии следить за каждым сотрудником, а особенно, если он управляет крупным подразделением или отделом. Кроме того, поскольку фиксируются плановые и фактические значения, то руководителю ясно, за что и как мотивировать сотрудника. Тот, в свою очередь, хорошо понимает, при каких условиях и какое вознаграждение он получит, а за что его ожидает взыскание.

Таким образом, тщательно продуманная и обоснованная система KPI открывает огромное количество возможностей перед предприятием. Но поскольку её внедрение сопряжено со значительными затратами, руководству необходимо определить, насколько целесообразно её вводить. Основным критерием при введении системы KPI является превышение выгод над предстоящими затратами.

Давайте рассмотрим самые распространенные мифы, касающиеся мотивации и стимулирования сотрудников посредством KPI.

Одно из наиболее распространённых заблуждений: KPI поможет решить любые проблемы эффективности. Некоторые современные менеджеры склонны считать, что ввод KPI может решить любые проблемы. Однако, не все так просто. Для того, чтобы достичь хороших результатов необходимо следить за всеми аспектами деятельности компании. Иными словами, нам нужно осуществлять регулярный менеджмент и выяснять какие факторы могут стать причиной провала ввода системы KPI.

Многие менеджеры склонны думать, что «система мотивации» компании позволяет поднять эффективность. Если руководитель хочет создать коллектив мотивированных профессионалов, необходимо помимо профессиональных качеств, внимательно изучить личные мотивы кандидата, сопоставить их с целями, которые стоят перед организацией и коллективом. Другими словами, необходимо найти того, кто сам заинтересован делать ту работу, которая требуется, с ожидаемым результатом и нужной интенсивностью.

На вопрос о причинах ухода сотрудников из компании можно ответить так: они уходят из компании по тем же причинам, по которым они приходят

в нее. Если сотрудник искал возможность профессионального роста, он может уйти, как только почувствует свой потолок, и у него не появится новых целей. Если кандидат приходит к Вам за большими деньгами – он наверняка уйдет, как только получит предложение с еще более высоким вознаграждением. Тот, кто ценит стабильность – может начать искать другое место работы в тот момент, когда компания окажется в кризисе. Если к Вам приходит сотрудник, который ищет командной работы и возможности самореализации – вы должны создать эти условия, иначе его тоже можно потерять.

По мнению некоторых руководителей, финансовый стимул должен всегда применяться. Но так ли это? Оценить производительность рабочего завода относительно легко: есть количество деталей (полуфабрикатов) с определенными качественными характеристиками, произведенных за период. С программистом, преподавателем, ученым, дизайнером, инженером-конструктором ситуация куда сложнее.

В творческой и инновационной деятельности существуют множественные варианты решения одной и той же задачи. Один программист на разработку программного модуля может потратить несколько недель, другой, с использованием шаблонов и наработок с других проектов, может создать результат за часы. При этом результат во втором случае может оказаться более качественным, требующим меньшего времени на отладку и исправление ошибок.

Если такие измеримые показатели действительно начинают использоваться в оценке деятельности, это приводит к трагическим последствиям: люди начинают адаптировать свою деятельность, чтобы соответствовать таким метрикам – писать больше кода (копировать модули вместо оптимизации), заниматься перфекционизмом, выявляя и устраняя незначительные ошибки, увеличивая при этом свою «результативность».

Увлечение измеряемыми показателями приводит к трагикомичным ситуациям, например, когда работу бухгалтера измеряют количеством обработанных документов, службу охраны труда количеством несчастных случаев, произошедших на производстве, а дизайнеров количеством сделанных рекламных макетов, без внимания к качеству. На наш взгляд, человеческую деятельность оценить исключительно на основе количественных (измеряемых) показателей невозможно. А если речь заходит об оценке творческой и интеллектуальной деятельности, сделать это без «качественных» и «субъективных» показателей невозможно тем более.

Исходя из вышесказанного можно выделить несколько основных ошибок управленцев, при внедрении системы KPI:

1. Применение только количественных, финансовых и запаздывающих показателей.
2. Поручение разработки системы показателей самим сотрудникам или HR-службе.

3. Неучастие во внедрении и планировании самих сотрудников.
4. Акцент на материальном стимулировании.
5. Сотрудник не влияет на показатель, по которому его оценивают.
6. Большое количество показателей и сложность расчета.

Нередко ошибки, допущенные при разработке и внедрении системы КРІ, могут приводить к игнорированию индивидуальных результатов и достижений сотрудника.

Может наблюдаться и другая «крайность» – создание в коллективе нездоровой атмосферы, при которой одни сотрудники препятствуют достижению высоких результатов другими.

В качестве примера можно привести неудачную реализацию группового ранжирования в Microsoft. Данная система оценки предполагает сравнение результатов сотрудников. Далее их условно делят на группы «отличников», «хорошистов» и так далее. При этом фактическая производительность не принимается во внимание, распределение осуществляется строго по определенной пропорции. Например, 10 % работников могут получить отличную оценку, 80 % – хорошую и оставшиеся 10 % – плохую.

Курт Айхенвальд, проводивший интервью с бывшими и действующими сотрудниками Microsoft, утверждает, что каждый из них отрицательно высказывался о групповом ранжировании. Из-за системы оценки текучесть кадров внутри компании достигла экстремальных значений. Опасаясь снижения своего рейтинга, большинство «звезд» Microsoft прикладывали все усилия, чтобы не оказаться в одной команде с другими сильными специалистами. «Сотрудники всеми правдами и неправдами стремятся не попасть на дно корзины», – заявил один из опрошенных инженеров компании. – «Всякий, кто отвечал хоть за какую-то часть работы, стремился открыто саботировать усилия остальных. Самый ценный совет, который я получил: нужно внешне изображать доброжелательность и поддержку, а на самом деле стремиться утаивать любую информацию, которая позволила бы сотрудникам обойти «меня в рейтинге». Аттестации работников проходили каждые полгода. Это привело к тому, что и сотрудники, и менеджеры сосредотачивали все свои усилия исключительно на достижении краткосрочных показателей, забывая о долгосрочных целях, направленных на инновации.

Список литературы:

1. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2013.
2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цель предприятия и стратегия ее достижения. Концептуальные основы // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления» – 2014. – № 5. – С. 75-80.
3. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Сбалансированная система показателей. Недостатки или неправильное использование? // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 8. – С. 3-8.

4. Марр Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Б. Марр – Бинот: Лаборатория знаний, 2015. – 344 с.

5. Ключевые показатели эффективности КPI – что это такое и как их использовать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delatdelo.com/spravochnik/terminy/kpi-cto-eto-takoe.html> (дата обращения: 20.05.2017).

6. Показатели эффективности деятельности предприятия и его работников (KPI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svoiy-business.com/personal/rabota-s-personalom/pokazateli-effekti...> (дата обращения: 20.05.2017).

7. Что такое KPI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://predpr.com/fin/terms/cto-takoe-kpi.html> (дата обращения: 20.05.2017).

УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА, АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ НА ПРИМЕРЕ ФГБНУ ДВНИИЗР

© Шупарская Е.А.

Дальневосточный научно-исследовательский институт защиты растений,
Приморский край, с. Камень-Рыболов

В данной статье изложен взгляд на проблему расчетов по оплате труда и анализ использования фонда заработной платы в бюджетном учреждении. Актуальность темы данной работы обусловлена тем, в современных условиях бюджетного дефицита организации бюджетной сферы должны научиться увеличивать собственные конкурентоспособные положительные стороны с целью увеличения притока финансовых ресурсов. Повышение финансовых ресурсов из внебюджетных источников необходимо для обеспечения достойной заработной платы своих сотрудников. Кроме того, ст. 134 ТК РФ гарантирует обеспечение повышения уровня реального содержания заработной платы своих сотрудников в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги, что обязывает работодателя регулярно производить повышение заработной платы в виде индексации.

Ключевые слова: оплата труда, фонд заработной платы, трудовые ресурсы, бюджетное учреждение.

Экономия труда, рациональное использование трудовых ресурсов имеют большое значение для развития в организации, т.к. экономия труда на действующих предприятиях становится весомым источником укомплектования кадров вновь строящихся предприятий, способствует повышению эффективности работы действующих предприятий. Особенно большое зна-

чение имеет рациональное использование трудовых ресурсов в настоящее время в условиях роста потребности в квалифицированных кадрах.

На первом месте по важности среди факторов, влияющих на эффективность труда, стоит система оплаты труда. Именно заработная плата, а зачастую только она является той причиной, которая приводит специалиста на его рабочее место. Поэтому значение данной проблемы трудно переоценить.

Успех и процветание любого предприятия или фирмы во многом зависят от эффективности труда персонала, а она, в свою очередь – от механизма формирования заработной платы.

Оплата труда – это выраженная в денежной форме доля труда сотрудника, вложенного им при создании продукции предприятия. Эта доля выплачивается сотруднику, и он единолично распоряжается этими средствами.

Повышению стимулирующей функции заработной платы содействует усиление её гибкости, способности достаточно быстро и адекватно реагировать на изменения результативности труда работников. На уровне предприятия речь идет, прежде всего, об индивидуализации заработка работника, когда при определении размера оплаты учитываются не только такие характеристики, как стаж, квалификация и профессиональное мастерство, но и значимость работника для предприятия, его способность достичь определенных текущих и перспективных целей, а главное – реализация этой способности.

За годы экономических реформ существенно обострилась ситуация, связанная с оплатой труда работников бюджетной сферы. А необходимость в совершенствовании системы оплаты труда работников организаций бюджетного сектора экономики назрела в связи с падением престижа труда основных категорий работников этого сектора экономики: врачей, учителей, преподавателей, ученых, работников культуры и искусства, государственных служащих и других из-за возникшей негативной тенденции отведения этим сферам второстепенной роли в экономике страны.

Вопросы совершенствования оплаты труда работников бюджетной сферы и государственных органов должны рассматриваться в комплексе для всех категорий работников с учетом анализа действующего законодательства, соблюдения обоснованных пропорций и единых принципов.

В основу подготовки предложений по совершенствованию оплаты труда работников бюджетных организаций должны быть положены следующие основные принципы:

- сохранение за Единой тарифной сеткой по оплате труда работников бюджетной сферы роли обязательной системы федеральной организации оплаты труда в бюджетной сфере;
- повышение стимулирующей роли заработной платы как основного источника доходов трудящихся бюджетной сферы;
- обеспечение оптимальных соотношений между заработной платой работников бюджетной и внебюджетной сфер.

Основная задача организации труда и совершенствования системы заработной платы состоит в том, чтобы поставить оплату труда каждого работника в зависимость от его трудового вклада и тем самым повысить стимулирующую функцию оплаты каждого из них.

Чтобы минимизировать риски при разработке критериев оценки профессиональной деятельности, рекомендуем создать рабочую группу с участием профсоюзной организации учреждения, издав приказ.

В последние годы получила распространение практика включения в коллективный договор в качестве приложения положений об оплате труда, премировании по различным основаниям, выплате вознаграждения по итогам работы за год. При использовании такой модели правового регулирования важно помнить, что приложение к коллективному договору является неотъемлемой его частью, а не самостоятельным локальным нормативным актом.

В том случае, когда коллективный договор в организации не заключается либо система оплаты труда в нем не определена, она устанавливается в локальном нормативном акте. Обычно такой акт называется положением об оплате труда. Возможно установление системы оплаты труда несколькими локальными нормативными актами, находящимися в системном единстве, например, положением о тарифной системе, положением о премировании, положением о стимулирующих надбавках и положением о компенсационных доплатах.

Организация заработной платы – это построение системы оплаты труда с помощью совокупных элементов (нормирования труда, тарифной системы, премий, доплат и надбавок), обеспечивающих связь между количеством труда и размерами его оплаты.

На примере ФГБНУ «ДВНИИЗР» рассмотрена система и организации оплаты труда. Система оплаты труда установлена двумя документами коллективным договором и Положением об оплате труда.

Данные документы составлены на основании Трудового кодекса РФ и нормативных актов Правительства РФ и ведомственных организаций. Документальное оформление производится на основании форм утвержденных Постановлением Госкомстата Российской Федерации от 5 января 2004 года № 1.

С переводом научных сотрудников с простой повременной системы оплаты труда на сдельную систему уменьшится фонд заработной платы для сотрудников администрации, бухгалтерии, вспомогательного персонала, а, значит, и сумму налогов придется платить меньше. К тому же заинтересованность сотрудников в получении большей заработной платы приведет к росту эффективности результатов труда.

Также для существенного повышения результатов деятельности учреждения необходимо перейти на «эффективный контракт». Суть эффективного контракта заключается в формировании новой системы оплаты труда, привязанной к результатам работы бюджетной организации. Этот механизм должен стимулировать сотрудников к повышению качества оказания госуслуг.

Список литературы:

1. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для студентов вузов / А.Д. Шеремет. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2015. – 255 с.

2. Бухгалтерское дело: учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по специальности «Бух. учет. и аудит» / авт. кол.: Р.Б. Шахбанов, З.Ш. Бабаева, Ж.Б. Рабаданова и др.; под ред. Р.Б. Шахбанова. – Изд. с обновл. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 384 с.

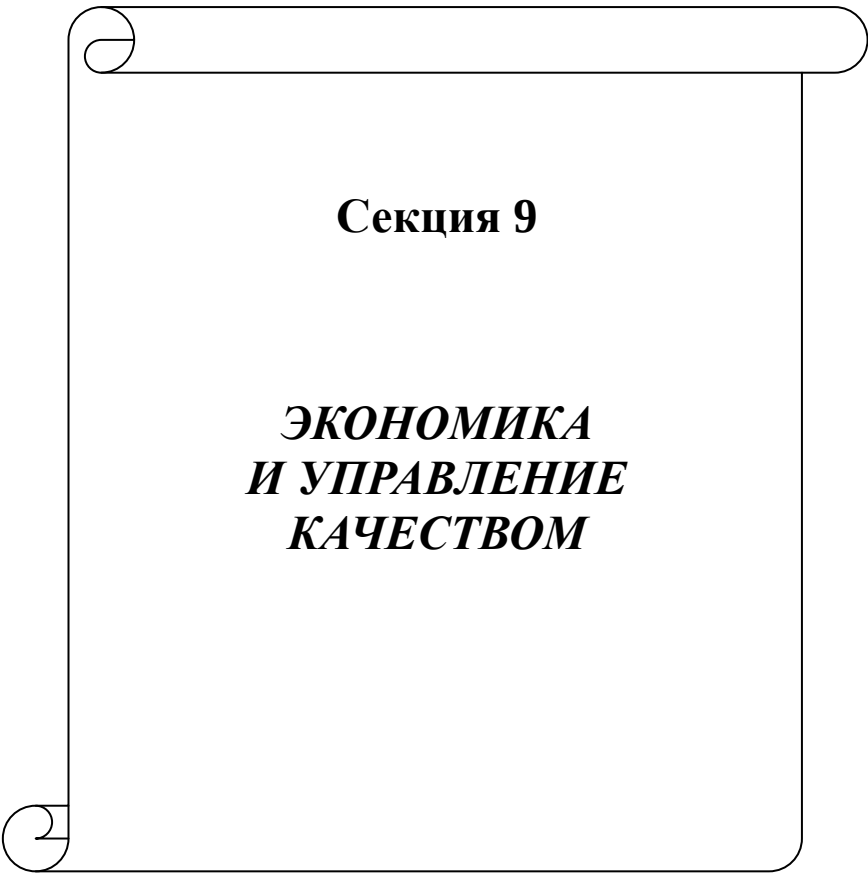
3. Бухалков М.И. Организация и нормирование труда: учебник для вузов / М.И. Бухалков. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 380 с.

4. Бычин В.Б. Организация и нормирование труда: учеб. пособие / В.Б. Бычин, Е.В. Шубенкова, С.В. Малинин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 248 с.

5. Леженкина Т.И. Научная организация труда персонала: учебник / Т.И. Леженкина. – М.: Маркет ДС, 2013. – 352 с.

6. СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

7. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс] // ТК РФ 2016. Последняя действующая редакция с комментариями. – Режим доступа: <http://www.trudkod.ru/>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is drawn with a thin black line.

Секция 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

© Федосевич А.Е.¹

Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск

Кредитный риск является одним из основных рисков для банков и рост объемов кредитования приводит к необходимости уделять особое внимание организации системы комплексного подхода к оценке кредитоспособности потенциального кредитополучателя с целью предупреждения и снижения кредитных рисков.

Ключевые слова: кредитополучатель, кредитоспособность, кредитный риск, кредитный рейтинг, балльная методика, финансовые коэффициенты, анализ денежных потоков.

В любой сфере деятельности наряду с возможностью получить прибыль всегда существует опасность потерь, или по-другому, опасность возникновения риска. Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Кредитный портфель банков составляет в среднем 50-70 % активов [2, 3]. Следовательно, кредитный риск в структуре банковского риска оказывает определяющее влияние на результаты деятельности банков. Эффективность управления кредитным риском весьма важна в процессе управления банковским риском. Размер экономического капитала, который банк резервирует против потерь вследствие кредитного риска, обычно значительно превосходит резерв, создаваемый против других видов банковского риска. Таким образом, кредитный риск был и остается основным видом банковского риска [1, с. 45].

Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка. Кредитный риск возникает в тот момент, когда контрагент вступает в кредитные отношения в качестве кредитополучателя. Поэтому, очень важно оценивать кредитный риск еще на этапе рассмотрения возможности выдачи кредита. Так как уровень риска по выдаваемым кредитам должен быть понятен и приемлем для банка [4, с. 23].

Анализ методик оценки кредитоспособности юридических лиц, позволяет сделать вывод, что для оценки кредитоспособности предприятий необходимо разработать рациональную комплексную методику оценки кредито-

¹ Магистрант кафедры Банковского дела, бакалавр.

способности предприятия, так как применяемые на практике методики оценки кредитоспособности недостаточно теоретически проработаны. Под *комплексным подходом* подразумевается способ оценки кредитоспособности предприятия на основе анализа количественных и качественных показателей в их гармоничном соотношении. Суть комплексного подхода заключается в последовательном рассмотрении количественных и качественных (финансовых и нефинансовых) параметров деятельности предприятия и определения его принадлежности к определенному классу кредитополучателя, характеризующемуся некоторым качеством кредитоспособности.

Предлагаемый комплексный подход к определению кредитоспособности предприятия включает три блока.

В блоке 1 «Оценка и анализ количественных показателей кредитоспособности» исходя из целесообразности количество промежуточных коэффициентов кредитоспособности, рассчитываемых каждый месяц, не должно превышать 10 (табл. 1).

Таблица 1

Анализ денежного потока

Показатели	Варианты значений	Категории	Баллы
Превышение прогнозного ден. потока над суммой запрашиваемого кредита	Кредит превышает средства 50 % и более	5 категория	0
	Кредит превышает средства от 30-50 %	4 категория	10
	Средства = сумме запрашиваемого кредита	3 категория	20
	Кредит превышает средства 10-30 %	2 категория	30
	Кредит превышает средства < 10 %	1 категория	40
Соотношение средне-месячного сальдо денежного потока с суммой кредита по прошедшим периодам	Остаток ден. средств 50 % и выше от суммы кредита	1 категория	40
	Остаток ден. средств 30-50 % от суммы кредита	2 категория	30
	Остаток ден. средств 10-30 % от суммы кредита	3 категория	20
	Остаток ден. средств 10 % и менее от суммы кредита	4 категория	10
Прирост денежного потока	Рост значительный	1 категория	40
	Рост умеренный	2 категория	30
	Рост слабый	3 категория	20
	Не имеется прироста	4 категория	10
Сравнение денежных потоков с включением реализации проекта и без него	Улучшение значительное	1 категория	40
	Улучшение умеренное	2 категория	30
	Сохранение существующего положения	3 категория	20
	Ухудшение	4 категория	10

Источник: собственная разработка.

В блок 2 «Оценка и анализ качественных показателей кредитоспособности» включены показатели, характеризующие бизнес компании, ее кредитную историю, а также экономико-психологическая экспертиза (табл. 2).

В зависимости от количества набранных баллов, предприятию присваивается определенный класс кредитоспособности (табл. 3).

Таблица 2

Анализ кредитной истории и экономико-психологическая экспертиза

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	Категория	Баллы
без просроченной задолженности по основному долгу и процентам	1	50
с задержкой по уплате процентов	2	40
просроченная задолженность до 10 дней	3	30
просроченная задолженность до 30 дней	4	20
просроченная задолженность свыше 60 дней	5	10
ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА	Категория	Баллы
1. Качество менеджмента компании		
1.1 наличие долгоср. договоров с поставщиками и покупателями	1	20
1.2 четкое распределение ответственности и полномочий между сотрудниками	2	15
1.3 использование в управлении результаты научных исследований	3	10
1.4 компания «балансирует на грани», имеет сложные отношения с заинтересованными сторонами и ищет возможности для смены бизнеса	4	5
1.5 негативная информация в СМИ	5	1
2. Стиль ведения бизнеса		
2.1 предприятие ведет социально ответственный бизнес	1	15
2.2 агрессивные стиль (цель предприятия – получение максимальной прибыли любыми способами)	2	7
3. Качество управления на предприятии / Деловая репутация предприятия		
3.1 наличие успешных финансовых планов (т.е. их обеспеченность)	1	15
3.2 наличие наград за успешную деятельность фирмы (победы в профессиональных конкурсах)	2	11
3.3 сокращение "скрытого производства" – затрат на устранение несоответствий	3	7
3.4 подозрения в теневом управлении денежными потоками	4	3
3.5 наличие судебных разбирательств	5	1
4. Оценка организации поставщиками, потребителями и другими участниками рынка		
4.1 в полном объеме и своевременный расчёт с поставщиками, а также по платежам в бюджет	1	15
4.2 клиентоориентированный подход	2	11
4.3 наличие рекламы	3	7
4.4 задержки поставки товаров покупателям	4	3
4.5 регулярное невыполнение договорных обязательств	5	1
5. Отношение руководства предприятия к сотрудникам		
5.1 премирование сотрудников за отличную работу	1	15
5.2 хорошие условия труда	2	11
5.3 обучение и повышение квалификации сотрудников	3	7
5.4 высокая текучесть кадров	4	3

Источник: собственная разработка.

Таблица 3

Интервальные значения класса кредитоспособности

Класс кредитоспособности	Наименование	Интервал балльных значений	Группа риска
I	Высокая кредитоспособность	300 и более	Надежный кредиторполучатель
II	Хорошая кредитоспособность	251-300	Риск минимальный
III	Удовлетворительная кредитоспособность	201-250	Риск приемлемый
IV	Удовлетворительная кредитоспособность	151-200	Риск повышенный
V	Некредитоспособный клиент	150 и менее	Риск высокий

Источник: собственная разработка.

Представленный метод определения класса кредитоспособности юридического лица является более объективным и точным. При крайних значениях диапазонов набранных баллов использование предложенной методики может иметь решающее значение при определении классности хозяйствующего субъекта и принятии решения о выдаче кредита. Таким образом, комплексная оценка позволяет совместить в себе формальный экономический анализ с позиции эффективности существующего бизнеса предприятия и его субъективную оценку с точки зрения делового риска и получить интервальную оценку в целом.

Список литературы:

1. Жариков В.В., Жарикова, М.В., Евсейчев, А.И. Управление кредитными рисками: учебник / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов, 2009. – 244 с.
2. Примечания к консолидированной фин. отчетности «Приорбанк» ОАО за 2016 год [Электронный ресурс] / Пояснительная записка. – Минск, 2016. – Режим доступа: www.priorbank.by (дата обращения: 02.03.2017).
3. Примечания к консолидированной фин. отчетности ОАО «Белагропромбанк» за 2016 год [Электронный ресурс] / Пояснительная записка. – Минск, 2016. – Режим доступа: www.belapb.by (дата обращения: 02.03.2017).
4. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. – СПб.: издательский дом «Скифия», 2010. – 440 с.

A decorative border resembling a rolled-up scroll, with rounded corners and a small circular detail at the top-left and bottom-left corners.

Секция 10

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

КЛЮЧЕВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Скирденко Н.Е.

Белгородский университет кооперации, экономики и права, г. Белгород

В данной статье рассмотрено понятие экономической безопасности, изучены факторы и детерминанты различных уровней: макро, мезо и микроуровня, влияющие на экономическую безопасность предприятия. Подробно рассмотрен состав ключевых детерминантов каждого уровня экономической безопасности предприятия. Изучены параметры, по которым можно оценить влияние того или иного детерминанта на экономическую безопасность предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, детерминанты экономической безопасности, состав ключевых детерминантов.

Развитие предприятия происходит путем осуществления независимой хозяйственной деятельности во взаимосвязи с другими субъектами с сохранение высокого уровня экономической безопасности. Такая формулировка формирования развития предприятия подчеркивает важность понимания содержания и видов факторов влияния на экономическую безопасность и оценивания условий развития предприятия.

Для начала остановимся на определении экономической безопасности. По мнению, П.М. Моисеева экономическая безопасность – это комплекс организационно-управленческих, технических, режимных, пропагандистских и профилактических мер, которые направлены на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внутренних и внешних угроз [4, с. 74].

Безуглый Э.А. считает, что экономическая безопасность предприятия – это совокупность условий, которые обеспечивают защищенность экономического потенциала предприятия, ее финансового положения и положения от внутренних и внешних угроз, способствующие достижению целей функционирования предприятия [2, с. 357].

По нашему мнению, экономическая безопасность представляет собой систему взаимно обуславливающих и взаимосвязанных факторов, которые защищают интересы в различных сферах деятельности предприятия от угроз на макро, мезо и микроуровне функционирования предприятия.

Факторы, которые влияют на экономическую безопасность предприятия, можно классифицировать по следующим признакам:

- по сферам возникновения, выделяют внутренние и внешние факторы;
- по природе их возникновения, выделяют экономические, экологические, правовые, конкурентные и др.;
- по объекту посягательства (информации, имуществу, технологиям и т.д.);

- по степени вероятности, выделяют маловероятные, невероятные, весьма вероятные, вполне вероятные факторы и вероятные);
- по отдаленности во времени (далекие и близкие факторы);
- по величине ущерба либо потерь, к которым может привести (катастрофически, значительные и вызывающие трудности) [3, с. 4].

Изучение классификации угроз экономической безопасности предприятия, а также составляющих внешней среды позволило представить состав детерминантов экономической безопасности предприятия на микро-мезо-и макроуровне (рис. 1).



Рис. 1. Состав ключевых детерминантов экономической безопасности предприятия

Ключевые детерминанты экономической безопасности предприятия на микроуровне характеризуют:

- достаточность заемных и собственных финансовых ресурсов;
- достаточность качественного и количественного состава персонала;
- надежность и адекватность информационного обеспечения;
- соответствие технологического обеспечения и технической оснащенности потребностям развития предприятия;
- компетентность и адекватность органов управления;
- достаточность ресурсов для бесперебойного функционирования;
- результативность сбытовой деятельности и непрерывность основного вида деятельности [3, с. 3].

Детерминанты экономической безопасности предприятия на микроуровне позволяют:

- выявить экономические нарушения (преступления) в области бухгалтерского учета и составления отчетности;
- выявить достоверность и надежность данных комплексной учетно-информационной системы;
- своевременно предоставить контрольно-аналитическую информацию руководству предприятия;
- непрерывно осуществлять аудиторские процедуры для оценки совершенных операций;
- ориентировать контрольные процедуры на интересы конкретных групп пользователей;
- оценить финансовое состояние и вероятность банкротства [6, с. 19].

С одной стороны характеристики детерминантов экономической безопасности предприятия на микроуровне отражают необходимый объем безопасного функционирования, а, с другой стороны, показывают их достаточность для нивелирования угроз, которые возникают во внешней среде.

Детерминанты мезо- и макроуровня, влияющие на осуществление хозяйственной деятельности предприятия, являются взаимно обуславливающим и обладают синергетическим эффектом, который не позволяет идентифицировать характер и силу их воздействия на каждую составляющую, поэтому учитывается их комплексное воздействие.

Детерминанты мезоуровня характеризуют:

- инфраструктурное и ресурсное обеспечение региона и его привлекательность;
- контрагентов, а также особенности развития сферы деятельности.

На рис. 2 представлены параметры, по которым анализируют ключевые детерминанты экономической безопасности предприятия на мезоуровне.

При оценке экономической безопасности предприятия на мезоуровне следует учитывать, что хозяйственную деятельность на мезоуровне можно понимать как в территориальном, так и в отраслевом аспекте. Если обращаться к отраслевому аспекту, то в качестве факторов, которые выступают или благоприятными условиями или угрозами исследуются характеристики сферы функционирования предпринимательской структуры. А если подойти к мезоуровню с позиций территории, то детерминантами являются характеристики конкретного региона.

Детерминанты экономической безопасности предприятия на макроуровне характеризуют:

- силу воздействия определенных изменений в политической сфере;
- воздействие на экономическую деятельность изменений социального характера;
- воздействие изменения макроэкономических характеристик и макроэкономические ситуации;
- влияние на предприятие конкретных изменений в законодательстве;

- темпы научно-технического прогресса и динамику нововведений;
- влияние изменений экологической обстановки и природных условий [1, с. 399].



Рис. 2. Параметры оценки детерминантов мезоуровня экономической безопасности

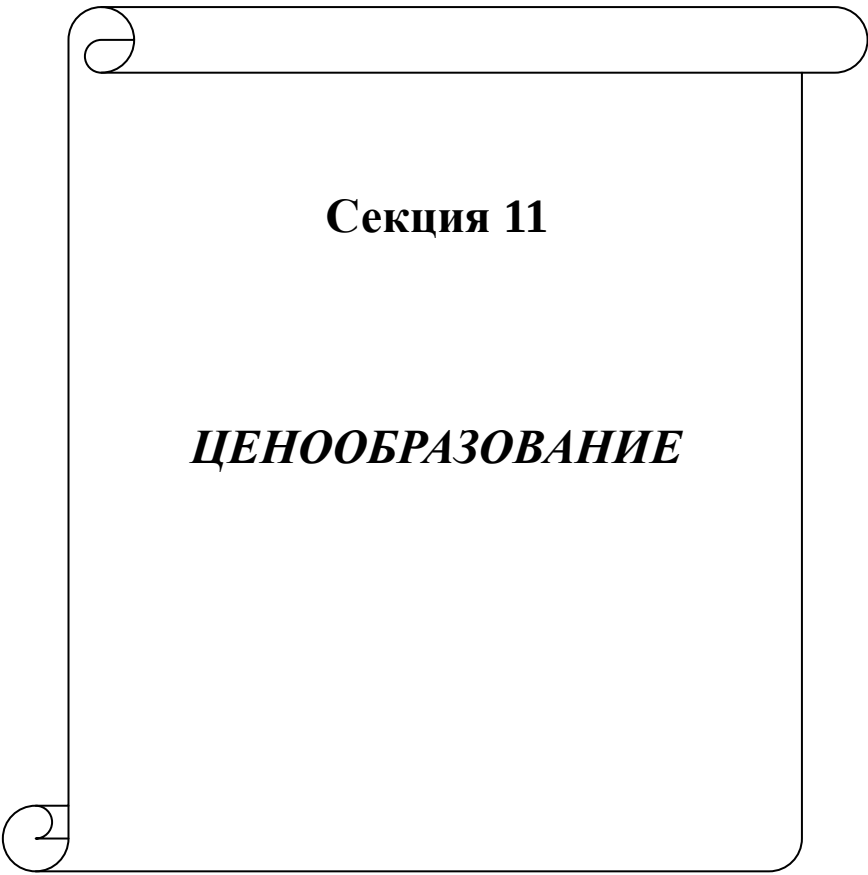
Управление экономической безопасностью на всех уровнях позволяет предотвращать разрушающее влияние изменения факторов внутренней и внешней среды предприятия и предотвращать ее снижения до уровня, в пределах которого предприятие не может функционировать без угрозы стабильности его деятельности [5, с. 40].

Таким образом, условием выхода предприятия на передовые позиции в сегодняшней конкурентной среде является его развитие, которое должно строиться на постоянном и всестороннем совершенствовании системы анализа экономической безопасности предприятия, так как только при всестороннем анализе предприятия, обеспечив его экономическую безопасность, можно говорить о дальнейшем развитии предприятия.

Список литературы:

1. Безуглый Э.А. Система обеспечения экономической безопасности как основа устойчивого развития хозяйствующего субъекта / Э.А. Безуглый // Вестник БУКЭП. – 2014. – № 2 (50). – С. 398-403.

2. Безуглый Э.А. Угрозы экономической безопасности организации: сущность и классификация / Э.А. Безуглый // Вестник БУКЭП. – 2013. – № 3 (47). – С. 357-361.
3. Колесниченко Е.А. Методические аспекты оценки и обеспечения экономической безопасности предприятия / Е.А. Колесниченко, М.Т. Гильфанов // Вестник ТГУ. – 2013. – № 11 (127). – С. 1-7.
4. Моисеев П.М. Организационно-методический инструментарий обеспечения экономической безопасности агропромышленного региона: учеб. пособие / П.М. Моисеев. – Тамбов, 2013. – 157 с.
5. Снитко Л.Т. Управление экономической безопасностью предприятия на принципах обеспечения ее рационального уровня / Л.Т. Снитко, О.А. Клиндухова // Вестник БУКЭП. – 2015. – № 4. – С. 40-46.
6. Шнайдер В.В. Внутренний контроль, стратегический анализ и прогнозирование вероятности банкротства как механизмы обеспечения экономической безопасности организации / В.В. Шнайдер // Карельский научный журнал. – 2015. – № 3 (16). – С. 18-21.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is drawn with a thin black line.

Секция 11

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

ЛОГИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ С УЧЕТОМ ФАКТОРА СЛАНЦЕВОЙ НЕФТИ

© Сафонов К.В.¹, Юшков А.С.², Лыткина Л.И.³

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнёва, г. Красноярск

В статье разработана математическая модель формирования цены на нефть. Для построения такой математической модели определены методологические основания: три аксиомы, устанавливающие специфические свойства нефти как товара, в том числе сланцевой нефти. Среди факторов ценообразования нефти, выбран первостепенный, доминирующий фактор – дисбаланс предложения и спроса на нефть на мировом рынке. Основа математической модели представлена в трёх теоремах. Первая утверждает, что при любом превышении предложения над спросом цена нефти стремится к нулю, т.е. за достаточно большое количество аукционов становится ниже любого заданного уровня. Вторая теорема утверждает, что при условии превышения спроса над предложением цена нефти стремиться к бесконечности (за конечное число сессий превысит любой заданный уровень), при условии доминирования дисбаланса. Третья теорема утверждает, что наиболее вероятным прогнозом, вытекающим из гипотезы о том, что построенная математическая модель верна, является длительный процесс автоколебаний цены в так называемом сланцевом диапазоне.

Ключевые слова: цена на нефть, математическая модель, уникальные товарные свойства нефти, доминирующий фактор ценообразования, дисбаланс предложения и спроса, сланцевый диапазон, автоколебания цены.

Целью этой работы является построение математической модели формирования цены на нефть с учётом феномена сланцевой нефти, роль которого возросла сравнительно недавно. Она продолжает исследование [1] и даёт ответы на три вопроса: почему, начиная 2014 г., цена на нефть снизилась более чем вдвое, почему падение цены прекратилось, сменившись колебаниями, которые продолжаются и сегодня, и какой будет цена в обозримом будущем? Ответы на эти вопросы содержатся в выводах, сформулированных в заключительной части.

Отметим, что, начиная с осени 2014 г., когда стало очевидным снижение цены на нефть, эксперты высказывают прогнозы относительно «справедли-

¹ Заведующий кафедрой Прикладной математики, доктор физико-математических наук.

² Специалист ООО «Проф АЙТИ».

³ Доцент кафедры Прикладной математики.

вой» цены, которая стабилизирует рынок, однако, надёжных прогнозов пока нет. Более того, суть происходящего не все эксперты вполне понимают.

Так, большинство людей считают, что если предложение нефти превышает спрос на 5 %, то цена на торгах должна снизиться на 5 %, и новая цена в 95 % от первоначальной сбалансирует рынок. Конечно, это не так: превышение предложения на 5 % приведёт к длительному, многоэтапному снижению цены, так что теоретически она может составить 5 % от исходной, снизившись в 20 раз!

В процессе математического моделирования какого-либо явления фактически создаётся его локальная математическая теория. Аксиоматический метод построения математических теорий исторически подтвердил свою эффективность. Применительно к цене на нефть аксиоматический метод состоит в том, чтобы, выявив фундаментальные свойства нефти как товара, получить из них логически выверенные следствия о процессе формирования цены на неё.

Исходные фундаментальные товарные свойства нефти, по нашему мнению, описывают следующие три положения, которые проверены практикой и играют роль аксиом:

1. нефть является товаром, цена которого определяется на аукционных торгах в нескольких точках и не связана с его стоимостью как мерой вложенного абстрактного труда, а также рыночными ценами других товаров, которые определяются в результате множества сделок на рынках (A1);
2. нефть, в отличие от многих других товаров, имеет специфическое свойство: снижение цены на неё не вызывает повышения спроса, который определяется состоянием экономики покупателя; возможно некоторое повышение спроса в целях резервирования нефти, но не использования по назначению (A2);
3. сланцевая нефть отличается от «обычной» нефти значительно более высоким уровнем себестоимости добычи, и в случае приближения цены на нефть к этому уровню сверху или снизу, добыча сланцевой нефти может быстро прекращаться и возобновляться (A3).

В самом деле, если для обычной нефти себестоимость в среднем равна нескольким долларам США, то себестоимость сланцевой нефти распределена в диапазоне \$ 35-55, который назовём *сланцевым диапазоном*.

Его свойства следующие. Когда рыночная цена лежит вне этого диапазона, сланцевая нефть экономически неотличима от обычной: при цене выше \$ 55 добыча сланцевой нефти близка к максимальной, при цене ниже \$ 35 она почти прекращается. Если цена на нефть находится в сланцевом диапазоне, её производители, в зависимости от своих затрат, реагируют уменьшением или увеличением добычи, соответственно, предложение сланцевой нефти на рынке изменяется между максимумом и минимумом.

Математическое моделирование предусматривает упрощение объекта на основе выявления его наиболее важных, доминирующих свойств. По нашему мнению, из множества факторов, формирующих цену на нефть, *доминирующим является устойчивое превышение предложения над спросом, которое впервые сложилось к середине 2014 г., в основном, за счёт увеличения добычи сланцевой нефти.*

Исходя из аксиом и доминирующего фактора, получаем математическую модель формирования цены на нефть в виде следующих трёх теорем.

Теорема 1. Если рыночное предложение нефти превышает спрос на любую, даже сколь угодно малую величину $\Delta_1 > 0$, осознаваемую участниками рынка, а текущая цена на нефть превышает сланцевый диапазон, то в процессе повторения аукционных торгов цена уменьшается, стремясь к верхней границе сланцевого диапазона.

На самом деле, если бы не сланцевый феномен, цена стремилась бы к нулю, т.е. за конечное число шагов становилась меньше любого наперед заданного уровня. Приближение к сланцевому диапазону сверху останавливает падение.

Теорема 2. Если рыночный спрос на нефть превышает предложение на любую величину $\Delta_2 > 0$, осознаваемую участниками рынка, а текущая цена на нефть превышает сланцевый диапазон, то в процессе повторения аукционных торгов цена стремится к бесконечности, т.е. за конечное (достаточно большое) число шагов превысит любой наперед заданный уровень, становясь непропорционально высокой относительно стоимости других товаров.

Случай, когда текущая цена лежит ниже сланцевого диапазона, не охваченный теоремами 1 и 2, тоже понятен: сланцевая нефть не добывается, а цена нефти возрастает либо убывает в зависимости от баланса предложения и спроса.

Наконец, при попадании текущей цены на нефть в сланцевый диапазон, ситуацию описывает следующая теорема.

Теорема 3. Если текущая цена на нефть находится в сланцевом диапазоне, то происходят её периодические, «синусоидальные» колебания в этом диапазоне с периодом в несколько месяцев, необходимых для реакции сланцевой отрасли на изменение цены; в этом процессе цена на нефть регулируется автоматически, т.е. сама по себе, совершая, в соответствии с научной терминологией, автоколебания.

Конечно, математическая модель описывает процесс приближенно, в виде тренда, что является результатом упрощения ситуации и выявления доминирующего фактора. Многочисленные отклонения от тренда вызваны переменчивым осознанием участниками торгов соотношения спроса и предложения, на которое влияют многие динамичные факторы.

Сформулированные теоремы доказываются с определённым уровнем строгости. Суть доказательства теоремы 1 следующая. В условиях этой тео-

ремы добыча сланцевой нефти максимальна и не меняется. Поскольку предложение превышает спрос, продавец на торгах готов снизить цену на некоторую величину, например на \$ 0,5, чтобы его предложение стало более привлекательным относительно других. Определяя цену нефти на следующей сессии торгов (A1), участники увидят, что спрос не увеличился (A2), и по-прежнему $\Delta_1 > 0$, что вынуждает продавцов вновь снизить цену на \$ 0,5. В результате конечного числа сессий цена нефти приблизится к верхней границе сланцевого диапазона (если бы его не было, цена стремилась бы к нулю). Аналогично доказывается теорема 2.

Суть доказательства теоремы 3 такова. Если текущая цена, постепенно снижаясь, попадает в сланцевый диапазон, сланцевая отрасль быстро реагирует снижением добычи нефти (A3). При этом меняется соотношение предложения и спроса, и ситуация переходит из условия первой теоремы ко второй: цена начинает повышаться, индуцируя быстрое возобновление добычи сланцевой нефти. В свою очередь, это осознается рынком как скорое превышение предложения над спросом, что инициирует новый цикл снижения цены. Возникает периодический процесс синусоидальных автоколебаний в коридоре \$35-55 с периодом в несколько месяцев, за которые происходит реакция сланцевой отрасли.

Ещё раз подчеркнём, что поведение цены, описанное теоремами 1-3, обусловлено тем, что она является результатами торгов на бирже, не отражая меру абстрактного труда. Если бы цену молока определять так же, она стала бы другой.

Исследование математической модели приводит к следующим выводам.

1. Предложенная модель позволяет ответить на три вопроса, сформулированные в начале, и адекватно описать изменения цены, происходившие с середины 2014 г. по настоящее время. В самом деле, этот период разделяется на два этапа. На первом, под действием избытка предложения, цена на нефть снижалась, фактически стремясь к нулю, согласно теореме 1. Этот этап завершился, когда цена, снизившись более чем вдвое, впервые приблизилась к сланцевому диапазону, постепенно снижая добычу сланцевой нефти и останавливая падение цены. Второй этап открылся небольшим ростом цены, который перешёл в процесс автоколебаний внутри сланцевого диапазона, который описан в доказательстве теоремы 3; эти колебания происходят и сегодня. Что касается вопроса о том, какой будет цена на нефть в обозримом будущем, то ответ на него дан ниже, в п. 3.

Таким образом, данная математическая модель является научной гипотезой, которая имеет теоретическое обоснование и подтверждается практикой.

2. Какой-либо справедливой цены не существует, более того, цена на нефть в принципе не может быть стабильной: при малейшем дефиците она возрастает, при избытке – снижается, стремясь к нулю. В 2014 г. превыше-

ние предложения над спросом запустило процесс снижения цены, который не может остановиться, пока превышение имеет место. В результате цена могла бы дойти до экстремально низкого уровня около \$20 за баррель нефти марки Brent, остановившись по причине того, что дальнейшее снижение не имеет смысла, поскольку сегодня для цены на нефть это – экономический нуль.

Однако от экстремально низкого уровня цена на нефть защищена сланцевым диапазоном: её приближение к верхней его границе быстро снижает добычу и предложение сланцевой нефти, тем самым, как отмечено в доказательстве теоремы 3, индуцируются периодические автоколебания цены в сланцевом диапазоне. Это – новое явление, которого не было ранее.

3. Прогноз цены на нефть следующий: *наблюдаемые в настоящее время автоколебания цены в диапазоне \$ 35-55 будут продолжаться в ближайшие годы. Быстрая реакция сланцевой отрасли не позволит создать дефицит нефти, необходимый для роста цены; для того, чтобы она «вырвалась» из процесса автоколебаний, в который однажды попала, дефицит должен превышать потенциал добычи сланцевой нефти. Таким образом, не представляется возможным, что цена на нефть существенное время будет выше \$ 55, либо ниже \$ 35; соответственно, среднегодовая цена в обозримом будущем составит \$ 45.*

В заключение отметим, что, согласно прогнозу Министерства финансов РФ, высказанному директором департамента бюджетной политики и стратегического планирования Минфина В. Колычевым, в 2017 г. ожидается среднегодовая цена на нефть российской экспортной марки Urals \$40 за баррель [2]. С учётом того, что цена этой нефти приблизительно составляет 90% от цены нефти марки Brent, прогноз Минфина равнозначен цене \$44,4 за баррель Brent, что очень точно соответствует нашим выводам.

Список литературы:

1. Safonov K.V. A mathematical model of oil price assessment // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнёва. – 2016. – Т. 17. – № 1. – С. 79-83.
2. В Минфине спрогнозировали среднюю цену на нефть Urals в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2016/12/22/1578104.html>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 12

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
УЧЕТ И АУДИТ***

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Воронина Д.Д.¹, Гришко Е.В.¹, Романова Н.А.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье рассматривается сущность кредиторской задолженности и ее значение в обеспечении финансового положения компании. Особое внимание уделено необходимости проведения регулярного анализа кредиторской задолженности. В статье изучены и сопоставлены методики анализа кредиторской задолженности, предложенные различными экономистами. На основе рассмотренных методик определены этапы проведения анализа кредиторской задолженности и перечислены основные показатели, необходимые для проведения качественного анализа.

Статья выполнена под научным руководством кандидата экономических наук, доцента кафедры «Финансовый контроль, анализ, аудит» РЭУ им. Г.В. Плеханова Людмилы Борисовны Трофимовой.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, обязательства, анализ, методика, этапы, оборачиваемость кредиторской задолженности, просроченная кредиторская задолженность.

Для эффективного ведения бизнеса необходимо привлечение дополнительных заемных средств, которые дают возможность сохранения и расширения своих товаров, работ и услуг на рынке. При грамотном управлении кредиторская задолженность может стать одним из дополнительных источников финансирования текущей деятельности организаций.

Кредиторская задолженность представляет собой вид краткосрочных обязательств, они характеризуют сумму долгов организации, которые уплачиваются в пользу других юридических и физических лиц, за исключением коммерческих банков и заимодавцев.

Кредиторская задолженность может возникать по разным причинам: из договора поставки, и в этом случае у организации появляются обязательства перед поставщиком, например, за приобретение товаров. У каждого функционирующего предприятия возникают обязательства перед государством по уплате налогов и прочих обязательных платежей. Также они могут возникать внутри самой организации, например, в виде задолженности перед персоналом по оплате труда или перед учредителями по выплате дивидендов.

Кредиторская задолженность оказывает существенное влияние на обеспеченность предприятия оборотными средствами. Таким образом, замедление расчетов по ее погашению может дать предприятию дополнительную возможность краткосрочного финансирования. В то же время при росте до-

¹ Студент.

ли заемных средств предприятия, происходит увеличение степени финансовых рисков, что отрицательно влияет на его финансовую устойчивость, тем самым повышая степень зависимости от заемных средств.

Таким образом, наличие большой доли кредиторской задолженности в финансировании компании и ее постоянный рост в условиях финансового кризиса может создать серьезные проблемы и угрозы деятельности предприятий. А потому одной из важнейших задач финансового менеджмента на предприятиях является эффективное управление кредиторской задолженностью. Основой системы управления задолженностью в коммерческих организациях является ее анализ.

Анализ кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа в организации и позволяет выявить показатели текущей и перспективной ликвидности, факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния организации в будущем.

Анализ состояния кредиторской задолженности дает представление о том, насколько эффективно используются организацией имеющиеся обязательства, а также позволяет определить степень обеспеченности организации собственными средствами, а, следовательно, и оценить финансовую устойчивость предприятия.

Рассмотрим методики анализа кредиторской задолженности, предложенные следующими авторами:

- 1) Казаковой Н.А.;
- 2) Войтоловским Н.В., Калининой А.П., Мазуровой И.И.;
- 3) Кулизбакова Б.К.;
- 4) Савицкой Г.В.

Казакова Н.А. предлагает следующую методику анализа кредиторской задолженности. В качестве информационной базы анализа автор методики использует данные из пояснений к бухгалтерскому балансу.

Для анализа кредиторской задолженности Н.А. Казакова рассматривает динамику кредиторской задолженности в целом, а также ее структуру: задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом организации, перед государственными внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам и перед прочими кредиторами.

На следующем этапе в соответствии с указанной методикой производится расчет показателей оборачиваемости кредиторской задолженности:

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в оборотах):

$$OKЗ = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя кредиторская задолженность}};$$

- Кредиторская задолженность за период:

$$\overline{КЗ} = \frac{КЗ_{нг} + КЗ_{кг}}{2};$$

- Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях):

$$ОКЗ = \frac{\text{Средняя кредиторская задолженность}}{\text{Выручка от продаж}} \cdot t,$$

где $КЗ_{нг}$ и $КЗ_{кг}$ – соответственно величина кредиторской задолженности на начало и конец года; t – отчетный период в днях.

Казакова Н.А. указывает на целесообразность расчета доли кредиторской задолженности в общем объеме текущих обязательств, которая рассчитывается по формуле:

$$УКЗ = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Текущие обязательства}} \cdot 100\%.$$

Расчет указанных показателей необходимо производить за несколько периодов для сопоставления показателей и выявления тенденций. После оценки динамики надо выявить причины, вызвавшие произошедшие изменения.

На заключительном этапе анализа, согласно данной методике, следует рассчитать соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. Если показатель значительно меньше 1 и продолжает стремиться к перевесу дебиторской задолженности, то положение организации ухудшается, возникает необходимость привлечения дополнительных платных заемных средств.

В соответствии с методикой, описанной Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой и И.И. Мазуровой, при анализе кредиторской задолженности необходимо исследовать:

- динамику общего объема кредиторской задолженности, а также отдельных ее групп и видов;
- изменение удельного веса каждой группы и отдельного вида задолженности в общем объеме кредиторской задолженности;
- объем и удельный вес просроченных обязательств, а также их групп и конкретных их видов в общем объеме кредиторской задолженности;
- оборачиваемость кредиторской задолженности в целом, а также ее групп и отдельных видов;
- объем обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде; это позволяет сделать выводы о предстоящих платежах основных видов задолженности и дать прогноз их величины на соответствующий период;
- прогнозную величину кредиторской задолженности на соответствующий период.

Для характеристики оборачиваемости кредиторской задолженности Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина и И.И. Мазурова используют следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости;
- средняя продолжительность (длительность) одного оборота кредиторской задолженности;
- коэффициент закрепления (КЗКЗ):

$$K_{\text{зкз}} = \frac{\text{Средняя кредиторская задолженность}}{\text{Выручка от продаж}}.$$

Тем не менее, Б.К. Кулизбаков считает, что показатели коэффициентно-го анализа в значительной степени зависят от учётной политики организации. По его мнению, затруднительно использовать показатель оборачиваемости в качестве способа контроля кредиторской задолженности. Кроме того, результаты применения данных методик в организациях различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организаций (особенно крупных). Отсюда следует, что в современных условиях без комплексного системного анализа не обойтись.

Рассматриваемая методика включает следующие положения комплексного подхода к анализу обязательств организации:

- предварительный анализ и планирование предельного объема кредиторской задолженности, учитывая возможности организации и объем инвестиций;
- отслеживание изменений в процессе сотрудничества с кредиторами;
- определение изменений уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени;
- анализ возможной кредиторской задолженности по срокам и размерам;
- анализ сильных и слабых сторон деятельности организации (внутренней бизнес-среды);
- анализ частных и комплексных финансовых показателей.

Также Б.К. Кулизбаков предлагает в процессе анализа сравнить темпы прироста кредиторской задолженности с темпами прироста валюты баланса. При условии, что сумма по балансу возрастает более быстрыми темпами, устойчивость организации не снижается. Соотношение темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженностей между собой позволяет сделать вывод о потребностях в источниках финансирования (если быстрее растет дебиторская задолженность, то потребность в финансировании увеличивается).

По методике анализа кредиторской задолженности, предложенной Г.В. Савицкой, необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причины образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, определить сумму выплаченных пеней за просроченные платежи. Также, как и Н.А. Казакова, Г.В. Савицкая использует в качестве информационной базы данные бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснений к ним, а также данные первичного и аналитического бухгалтерского учета.

Одним из показателей, используемых для оценки состояния кредиторской задолженности, согласно ее методике, является средняя продолжительность периода ее погашения.

Особое внимание Г.В. Савицкая обращает на то, что кредиторская задолженность является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности, а потому надо сравнить сумму дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, можно заметить, что изученные методики анализа кредиторской задолженности имеют следующие схожие этапы. Сначала изучается динамика кредиторской задолженности и ее состав, определяется ее доля в валюте баланса. Далее вычисляются показатели оборачиваемости кредиторской задолженности в целом и отдельных ее видов.

На заключительном этапе производится сопоставление величин дебиторской и кредиторской задолженности, темпов их прироста и показателей оборачиваемости.

Считаем также, что необходимо определить объем и динамику просроченной кредиторской задолженности, спрогнозировать предстоящие выплаты по обязательствам, а также определить возможную величину кредиторской задолженности на ближайший период.

По нашему мнению, для более точного анализа обязательств на предприятии необходимо рассмотреть также следующие коэффициенты:

- Коэффициент ликвидности кредиторской задолженности:

$$K_{л(кз)} = \frac{ОК}{Кр.ср.Об.},$$

где ОК – величина оборотного капитала;

Кр.ср.Об. – краткосрочные обязательства.

- Средняя продолжительность использования кредиторской задолженности в обороте предприятия:

$$П_k = \frac{ОстКЗ \cdot Д}{\sum КО},$$

где ОстКЗ – средние остатки кредиторской задолженности;

Д – дни периода;

ΣКО – сумма кредитовых оборотов по счетам расчетов с кредиторами.

Таким образом, анализ кредиторской задолженности является важным этапом в определении финансового состояния предприятия.

Методики анализа кредиторской задолженности практически идентичны, однако грамотно проведенный анализ служит основой системы управления кредиторской задолженностью в коммерческих организациях.

Список литературы:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Электронный ресурс] / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 378 с. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/>.
2. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – М.: Изд-во Юрайт, 2015. – 539 с.
3. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоволоского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 548 с.
4. Воронина Л.И. Проблемы учета кредиторской задолженности [Электронный ресурс] // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2014. – № 6. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.
5. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации [Электронный ресурс] // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – № 5. – С. 3-9. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>.

ВНЕДРЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Кандашвили И.М.¹

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

В данной статье рассмотрен процесс перехода на международные стандарты финансовой отчетности кредитных организаций России. Проанализированы проблемы, с которыми сталкиваются банки при переходе на МСФО, и преимущества от составления отчетности по международным стандартам. Приведена статистика банков, касающаяся

¹ Институт магистратуры, 1 курс, «Учет, анализ, аудит в отраслях экономики».

финансовых результатов и размера сформированных резервов, по данным отчетности, составленной по РСБУ и по МСФО. Проведен анализ причин существенной разницы результатов. Сделаны выводы о качестве информации, представляемой обоими видами отчетности.

Ключевые слова: МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), процесс трансформации, РСБУ, проблемы внедрения, консолидированная финансовая отчетность.

Процесс применения международных стандартов отчетности в Российской Федерации был очень сложным. Впервые решение перейти на МСФО приняли распоряжением Верховного Совета РСФСР «О переходе на принятую в международной практике систему учета и статистики» от 14.01.92 г. № 2184 рн-1. В соответствии с ним Центральный банк России утвердил Временную инструкцию «О составлении общей финансовой отчетности коммерческими банками» от 24.08.93 г. № 17. Целью документа являлось создание базы данных по требованиям МСФО, позволяющей кредитным организациям и надзорным органам реально оценивать показатели ликвидности, платежеспособности и доходности, определять финансовое состояние банка.

В 2001 году для усиления эффективности внедрения МСФО в банковскую систему был запущен совместный проект ЦБ РФ и Европейского союза «Содействие реформе бухгалтерского учета и отчетности в банковской системе». Реализация проекта была поручена TACIS (Technical assistance to the commonwealth of new independent states). Проект включал в себя три направления. Первое – пилотные банки. Ряд банков России в 2001 полностью перешли на МСФО, при этом зарубежные специалисты вносили все необходимые корректировки в отчетность, составленную по МСФО. Практику пилотных банков использовали при переходе на МСФО всей банковской системы. Второе направление – обучение и консультирование в области МСФО, а именно, подготовка методических материалов, проведение практических занятий, распространение информации через банковские ассоциации, Internet и другие СМИ. Третье направление – разработка нормативной базы. Создали рабочую группу, в которую вошли представители департаментов ЦБ РФ, Министерства финансов РФ, Министерства по налогам и сборам РФ. Они разработали необходимые для переходного этапа на МСФО нормативные акты, например: с 1 января 2003 г. вступили в силу новые Правила ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях № 205-П, максимально приблизившие к МСФО порядок определения и оценки активов и обязательств коммерческого банка.

Первыми централизованно применять МСФО в России стали именно кредитные организации. Банк России установил в сообщении от 02.06.2003 «О переходе банковского сектора РФ на МСФО», что все банки переходят на подготовку отчетности по МСФО с 1 января 2004 года и составлять ее необходимо будет на основе российской бухгалтерской отчетности с применением метода трансформации.

По состоянию на 1 января 2003 года более 200 российских банков, контролируемых 80 % банковского сектора, уже готовили отчетность по МСФО, важно отметить, отчетность по МСФО крупными банками готовили в силу потребностей их бизнеса, а не из-за официального предписания [1].

На сегодняшний день законодательной основой МСФО является ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, который устанавливает требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности юридическими лицами и распространяется на кредитные, страховые и иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список.

Внедрение МСФО в кредитных организациях сопровождалось множеством проблем. В России не было достаточной законодательной базы для внедрения МСФО. Явно ощущался недостаток квалифицированных банковских и аудиторских кадров, способных составить и подтвердить отчетность банков, подготовленную по МСФО. Специалистам необходимо знать как российскую систему бухгалтерского учета (РСБУ), так и МСФО. Также в связи с различными группами пользователей стандарты развивались в различных направлениях. Одним из принципов, являющихся обязательным в МСФО, но не всегда применяемых в РСБУ, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации. В соответствии с МСФО содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или отраженной в учете формы. В соответствии с РСБУ операции чаще всего учитываются строго в соответствии с их юридической формой, а не отражают экономическую сущность операции.

Другим главным принципом МСФО, отличающим их от РСБУ и ведущим к возникновению множественных различий в финансовой отчетности, является отражение затрат. МСФО предписывают следовать принципу соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода, в то время как в РСБУ затраты отражаются после выполнения определенных требований в отношении документации. Также не все банки реально применяют принцип непрерывности при подготовке финансовых отчетов: часть из них – на грани банкротства, другие не могут гарантировать стабильность деятельности банка в будущем.

В международных стандартах широко используется понятие справедливой стоимости и профессионального суждения бухгалтера или аудитора, что не характерно в России. Это вызывает необходимость изменения привычных учетных процедур и методик, массовой переоценки всего имущества банка, перестройки учетной системы, серьезной подготовки всех специалистов кредитной организации, что является очень длительным и дорогостоящим процессом. Также при переходе остро стоит вопрос автоматизации

процесса трансформации. Перед банками встает выбор между отечественными и иностранными АБС. В российской практике мало примеров удачной адаптации западных систем. Главная причина в том, что российское законодательство постоянно изменяется, а западные программы ориентированы на стабильную законодательную базу, поэтому недостаточно маневренны для России [2].

Но преимуществ от перехода на международные стандарты составления отчетности значительно больше. Их можно поделить макроэкономические и микроэкономические. Среди основных макроэкономических факторов можно выделить: 1) приток иностранных инвестиций в экономику РФ; 2) рост доверия со стороны потенциальных инвесторов и улучшение имиджа российского бизнеса, в том числе банковского сектора. Единые стандарты позволяют получить понятную и достоверную информацию о финансовом положении компаний, более широко представлена информация о деятельности банка, что позволяет подготовленным пользователям получить более точную картину положения дел в банке; 3) интеграция экономики РФ в мировую систему хозяйственных связей. Применение международных стандартов позволило укрепить связи РФ с основными торговыми партнерами.

Микроэкономические факторы характеризуются преимуществами, которые получили банки при переходе на МСФО: 1) рост рыночной капитализации; 2) снижение цены привлекаемого капитала (исходя из системы учета в РФ, невозможно в полной мере проанализировать реальное положение компании, как следствие, возникают повышенные кредитные риски, что в свою очередь ведет к высокой стоимости привлекаемых средств); 3) возможность улучшения качества управления компанией. За счет применения МСФО менеджмент получает более качественную информацию о финансовом состоянии компании для принятия управленческих решений.

Сейчас в банках специалисты по составлению отчетности МСФО пользуются методом трансформации. Они делают перегруппировку статей форм отчетности, вносят правки и корректировки. Основные этапы трансформации: 1) перегруппировка статей баланса, отчета о прибылях и убытках, а также других форм финансовой отчетности, которые составлены по национальным стандартам; 2) установление содержания правок, которые планируют внести в финансовую отчетность; 3) расчет размера корректировки.

Несмотря на всю работу по сближению национального учета и МСФО, финансовые результаты в отчетности банков, составленной по разным стандартам, иногда могут показывать совершенно разные итоги.

Рассмотрим рейтинг топ-5 банков по размеру активов по результатам за 2015 год на предмет прибыли или убытка по российским и по международным стандартам финансовой отчетности. Лидер рейтинга – Сбербанк России, показал по РСБУ прибыль 218387307 рублей, по МСФО 222900000 рублей. Второе место у ВТБ – по РСБУ 49139620 рублей, по МСФО при-

быль составила всего 1700000 рублей. Третье место в рейтинге занимает Газпромбанк, убыток которого по РСБУ составил 46 061 823 рублей, по МСФО 47723000 рублей. ВТБ 24 по РСБУ в 2015 году показал убыток 6699066 рублей, а по МСФО прибыль 3430000 рублей. Закрывает пятерку лидеров по активам ФК Открытие с прибылью по РСБУ 2303428 рублей, а по МСФО 6614000 рублей.

Финансовые результаты в отчётности, составленной по РСБУ и по МСФО, практически во всех случаях существенно отличаются друг от друга, а иногда и вовсе разнонаправлены. Такое несоответствие объясняется именно различиями в принципах учета и составления отчетности по международным стандартам и по российской методике.

Сумма начисленных резервов по МСФО в большинстве случаев оказывается выше резервов, начисленных по РСБУ. Сформированные резервы Сбербанка в 2015 году по РСБУ составили 330768425 рублей, а по МСФО 475200000 рублей. Резервы ВТБ по РСБУ составили 54928299 рублей, а по МСФО 167500000 рублей [3].

Основным моментом, определяющим разницу, является тот факт, что по МСФО в расчете резерва не учитывается переданное в залог имущество, а оценивается сам заемщик (его бизнес) и способность генерировать денежные потоки. Имущество же учитывается только при условии наличия его достоверной оценки и высокой ликвидности. По РСБУ, при удовлетворении ряда требований залог имущества способен значительно снизить сумму реально созданного резерва. Так, очень часто, суммы расчетного и реально созданного резерва кардинально различаются по причине учета имущества, что приводит к искажению реального экономического смысла, что вызывает ряд проблем. Возникают трудности при оценке имущества и справедливости его залоговой стоимости, его ликвидности и т.д. Сейчас почти в каждом банке существует отдел, который занимается реализацией подобных неликвидных залогов, чтобы вернуть средства банку.

Самую значительную разницу в показателях можно наблюдать у ВТБ. В отчетности, составленной по МСФО прибыль составляет 1,7 млрд. рублей; в отчетности по РСБУ – прибыль 49,1 млрд. рублей. Объяснением этому может служить то, что по РСБУ ВТБ предоставляет не консолидированную отчетность, а только результаты головного банка. Именно консолидацией отчетности по МСФО во многом объясняется столь значительное расхождение финансовых результатов. В состав группы ВТБ входит около 20 организаций, работающих в разных сегментах финансового сектора, в том числе за пределами России. Финансовые результаты дочерних компаний и обусловили столь существенные расхождения в показателях. Значительной оказалась также разница в объемах сформированных резервов на возможные потери: по РСБУ показатель составил 54,9 млрд. рублей, а по МСФО – 167,5 млрд. рублей.

Для всех совершенно очевидно, что отчётность, составленная согласно международным стандартам финансовой отчетности, реальнее отражает финансовое положение организаций. Но важно отметить весомый недостаток, отчетность по МСФО в российской практике носит ретроспективный характер. Существование огромного временного лага не позволяет своевременно оценить финансовое положение банка и препятствует оперативному принятию эффективных инвестиционных и экономических решений. Этот недостаток исчезает, если вести параллельный учет по МСФО, но это требует больших финансовых, временных, кадровых затрат, малый процент компаний России сейчас готов к этому.

Список литературы:

1. В РФ сделан важный шаг на пути к МСФО/ Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=7325&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz4fTtZlHdH (дата обращения: 10.04.2017).
2. Николаева О.Е. Международные стандарты финансовой отчетности / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – М.: Либроком, 2016. – 240 с.
3. Двойные стандарты: обзор банков по прибыли за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.banki.ru/news/daytheme/?id=9013454 (дата обращения: 18.04.2017).

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ РОССИЙСКОГО АУДИТА

© Козлова М.Э.¹, Кузнецова Д.В.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

В данной статье рассмотрены основные проблемы развития аудита в России, разработаны возможные пути их решения.

Ключевые слова: аудит, саморегулируемые организации аудиторских услуг, рынок аудиторских услуг в России, проблемы и направления развития аудита, качество аудиторских услуг, регулирование аудиторской деятельности.

Несмотря на то, что история развития аудита в России насчитывает уже почти тридцать лет, до сих пор остаются нерешенные проблемные вопросы.

В декабре 2014 г. были осуществлены коренные изменения в организации аудиторской деятельности по проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности на территории Российской Федерации. Они были закреплены в новой редакции Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ. Основной целью данных изменений было дальней-

¹ Студент.

шее реформирование аудиторской деятельности, в том числе связанное с применением в российской аудиторской практике международных стандартов аудита [1].

Однако, постоянно вносимые изменения в законодательство данной сферы, решают далеко не все существующие проблемы. Представители рынка до сих пор находятся в напряженном состоянии после не так давно проведенных реформ. Аудиторы ожидали, что они принесут положительные изменения отрасли, но на практике это привело лишь к усугублению существующих проблем.

Для того чтобы правильно сформулировать существующие проблемы российского аудита обратимся к Проекту концепции дальнейшего развития аудиторской деятельности в Российской Федерации, одобренному Советом по аудиторской деятельности 23 июня 2016 г.

В результате анализа состояния аудиторской деятельности, были выявлены следующие основные проблемы:

1. Неудовлетворительное состояние деловой и инвестиционной среды РФ – сокращение притока новых клиентов и отток имеющихся клиентов.
2. Низкий уровень востребованности аудиторских услуг из-за недооценки. Собственники и инвесторы рассматривают аудит как излишнее административное обременение, навязываемое государством.
3. Несовершенство системы правовых и иных регулирующих актов – излишняя формализация правил аудиторской деятельности, что противоречит характеру этой деятельности и общепризнанной международной практике регулирования.
4. Нацеленность саморегулируемых организаций аудиторов на решение узких корпоративных вопросов и задач, не имеющих общественного значения.
5. Недостаточный уровень квалификации аудиторов – саморегулируемые организации аудиторов не обеспечивают необходимый количественный и качественный уровень преподавательских кадров для обучения аудиторов
6. Снижение престижа аудиторской профессии – низкая заинтересованность молодых специалистов в получении аудиторской профессии.
7. Не работает в полной мере система ответственности аудиторских организаций, аудиторов за недобросовестное поведение на рынке аудиторских услуг.
8. Низкий уровень вовлеченности российской аудиторской профессии в международную деятельность – Российское аудиторское сообщество практически не принимает участие в работе по совершенствованию системы международных стандартов в сфере аудиторской деятельности [2].

Обращаясь к экспертному мнению, которое высказывает А.Д. Шеремет, президент СРО аудиторов НП ААС, можно заметить, что серьезнейшей и так до конца нерешенной проблемой развития данной отрасли по-прежнему остается демпинг. На рынке продолжает действовать множество компаний, предоставляющих услуги низкого качества по необоснованно заниженным ценам. При этом стоит подчеркнуть, что, оказывая некачественные аудиторские услуги, они не только препятствуют развитию отрасли в целом, но и ставят под сомнение авторитет профессии [4].

Решение данной проблемы, а именно борьба с компаниями, которые соглашаются оказывать такого рода услуги, ложится на плечи самих участников рынка. Выделим два основных способа выхода из данной проблемной ситуации.

Первый – через самих клиентов, которые должны понимать, что дешевого и качественного аудита не бывает. Однако в последнее время ситуация в этом направлении меняется в лучшую сторону. Клиенты начинают серьезней подходить к выбору аудитора, да и профессиональный уровень заказчиков постепенно растет, что также влияет на уровень компетентности сотрудников выбираемых ими аудиторских фирм.

Однако, несмотря на положительную динамику в данной сфере, её явно не достаточно для полноценного решения проблемы недобросовестной конкуренции на рынке.

Второй напрашивающийся выход – это активная работа саморегулируемых организаций. Именно они по сути должны развивать контроль качества аудиторской деятельности, вводить единые подходы к формированию цены, отстаивать интересы аудиторов через законодательные инициативы и т.д.

Но в настоящий момент, к сожалению, на практике саморегулирование не достаточно эффективно. Замена государственного регулирования в лице Минфина России на регулирование самими профессионалами не решило наиболее актуальные проблемы отрасли. Это связано с тем, что, на практике, СРО не могут оказать должного влияния на рынок и он по-прежнему остается слишком зависим от политики Минфина, держащего профессиональные организации «на коротком поводке» и не проявляющего должного интереса к развитию рынка данных услуг, несмотря на его очевидную важность для экономики.

На данный момент, для многих стало очевидным, что государство хочет сильно и жестко контролировать сферу аудиторских услуг, и всячески готовит её к этому. Причем не вызывает сомнения, что государственный контроль будет только расширяться. Ведь аудиторы могут влиять на политическую и коррупционную составляющие – вопросы, являющиеся ключевыми векторами властного курса.

Однако не стоит игнорировать тот факт, что государство является большим тормозящим элементом. Создается впечатление, что оно не заинтере-

совано в развитии аудита: не дает ему преференций, не расширяет перечень обязательного аудита, не реагирует на законодательные инициативы аудиторского сообщества в области кадровых вопросов. Государство всячески пытается усложнить жизнь аудитора, в том числе, увеличивая критерии обязательного аудита.

Здесь стоит вспомнить о неэффективности выбранной государством политики в вопросах аттестации аудиторов. Возможно, этот курс был выбран в связи с каким-то локальным частным интересом, но это лишь предстоит выяснить впоследствии.

Так или иначе, все пришло к тому, что на данном этапе ключевым игроком на рынке аудиторских услуг являются не аудиторы, не СРО и не представители бизнеса, а государство. Конечно, в идеале аудит, в первую очередь, должен ориентироваться на потребителей своих услуг, то есть на бизнес. Но поскольку у нас в России институт регулирования работает не достаточно активно, государство будучи к тому же одним из самых крупных инвесторов и держателей собственности в стране по сути определяет развитие отрасли. И поэтому решение ключевых проблем рынка будет зависеть, прежде всего, от его политики.

Предложения по развитию рынка аудиторских услуг в РФ:

1. Улучшение практики проведения открытых конкурсов по выбору поставщика аудиторских услуг в целях повышения прозрачности процедур и противостояния демпингу.
2. Определение признаков недобросовестной конкуренции на рынке аудиторских услуг.
3. В целях повышения конкурентоспособности малых и средних аудиторских организаций обеспечить условия для обучения международным стандартам аудита.
4. Введение процедур совместного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно-значимых организаций с целью повышения доверия к бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно-значимых организаций и аудиторским заключениям по такой отчетности, улучшение инвестиционного климата. Совместная проверка даст средним национальным аудиторским организациям возможность получить опыт в процессе совместной работы с крупными международными аудиторскими фирмами.
5. Расширение сферы обязательного аудита в отношении социально-ответственных или значимых бизнес-субъектов: в сфере ЖКХ (управляющие компании), государственные и муниципальные унитарные предприятия, застройщики в строительстве.
6. Введение ответственности за непроведение обязательного аудита.
7. Введение ограничения на законодательном уровне на проведение аудита компаний с государственным участием, Центро-

банка, органов власти, в том числе федеральных министерств аудиторскими организациями, имеющими в составе учредителей нерезидентов.

8. Разработать комплекс мероприятий по поднятию значимости и престижа профессии «аудитор». Утвердить звание «Почетный аудитор РФ», Ветеран труда.
9. Создать условия, разработать программы для притока молодых специалистов в аудиторскую профессию [3].

Исходя из всего сказанного, можно сделать вывод, что аудит и аудиторская деятельность в целом в настоящее время развивается очень быстро и динамично. Процесс совершенствования законодательства, реформирования нормативно-правовой базы, создания различных механизмов в области аудита определяет необходимость организации аудита, процесса оценки и проверки бухгалтерской финансовой отчетности, а также помогает разбираться в проблемах, существующих в аудите, и путей их решения. Из всего этого определяется основная роль аудита, которая заключается в снижении объема некачественной информации, используемой для управленческих целей, что способствует развитию доверительных отношений между различными субъектами в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Однако стоит заметить, что, учитывая сложившуюся ситуацию на рынке, имеет смысл обратиться к западному опыту. Отрасли в целом будет полезно развитие самостоятельности СРО и усиление их влияния на рынке. Но в данном случае это не возможно без содействия со стороны государственных структур. Из этого можно сделать вывод, что деятельность государства, направленная на помощь в развитии профессиональных организаций в сфере аудиторской деятельности, могла бы послужить оздоровлению рынка данных услуг, так как именно активные СРО смогут ликвидировать демпинг, как основную проблему отрасли, хотя на это может потребоваться не мало времени.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 21.04.2017).
2. Официальный интернет-портал Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/06/main/proj_concep_ot_230616.pdf (дата обращения: 21.04.2017).
3. Шегурова В.П., Гусева С.В. Проблемы развития аудита в России // Актуальные вопросы экономических наук: матер. III Междунар. науч. конф., г. Уфа, июнь 2014 г. – Уфа: Лето, 2014. – С. 105-107.
4. Шеремет А.Д. Некоторые проблемы развития аудита в России // Журнал «Аудит». – 6 октября 2014. – № 9.

«СТАНДАРТ-КОСТ» И «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

© Козлова М.Э.¹, Кузнецова Д.В.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Существует множество классификаций учета затрат. Их разделение объясняется тем, что в процессе достижения цели учета затрат каждое предприятие индивидуально, ориентируясь на функции разных методов, выбирает свой оригинальный метод. В данной статье освещаются зарубежные системы учета затрат, а именно такие системы, как «директ-костинг» и «стандарт-кост».

There are many classifications of cost accounting. Their division is explained by the fact that in the process of achieving the goal of cost accounting, each enterprise individually, focusing on the functions of different methods, chooses its original method. This article covers foreign cost accounting systems, namely systems such as «direct-costing» and «standard-costing».

Ключевые слова: себестоимость, переменные затраты, постоянные расходы, общепроизводственные издержки, прямые затраты.

Keywords: cost price, variable costs, fixed costs, general production costs, direct costs.

Актуальность представленной темы обусловлена тем, что экономическая эффективность любого предприятия зависит от качественного управленческого учета, в том числе в грамотной разработке системы учета затрат. А так как в современной практике в данной сфере представлены множество возможных вариантов калькуляции затрат, крайне важно правильно выбрать именно тот способ, который будет способствовать стабильному развитию предприятия и повышению эффективности производственного процесса.

В целом, под системой учета затрат и калькулирования себестоимости продукции понимается совокупность взаимообусловленных элементов, которые позволяют осуществлять анализ и контроль информации о текущих и предстоящих затратах хозяйствующего субъекта, а также вычислять фактическую себестоимость готовой продукции. Как уже было отмечено выше, правильный выбор предприятием определенной системы учета затрат в значительной мере влияет на оперативность и экономичность информации, а эти факторы позволят вовремя принять обоснованные управленческие решения. Цель данной работы связана с определением особенностей зарубежных систем учета затрат «Стандарт-кост» и «Директ-костинг», а также с изучением возможностей их применения в практике российских компаний [2].

¹ Научный руководитель: Машинистова Г.Е., доцент кафедры Бухгалтерского учета и налогообложения, кандидат экономических наук.

Для максимально продуктивного изучения темы и достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические понятия: управленческий учет, «Стандарт-кост», «Директ-костинг».
2. Подробно рассмотреть и проанализировать указанные системы учета затрат.
3. Выяснить, насколько актуальны указанные зарубежные системы учета затрат для Российской экономики.

Управленческий учет – это подсистема бухгалтерского учета, которая направлена на удовлетворение дополнительных информационных потребностей управленческого аппарата и других внутренних пользователей бухгалтерской информации для принятия более точных текущих хозяйственных решений, а также для принятия решений, касающихся будущей хозяйственной деятельности.

Организация управленческого учета основывается на первичных документах, учете затрат и других управленческих аспектах. В данной статье речь пойдет о зарубежных системах учета затрат.

Существует множество условий, по которым классифицируются методы учета затрат, разделение которых аргументируется различными функциями в процессе достижения цели учета затрат.

Основные группы методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции[1]:

1. По способу оценки:
 - учет затрат по фактической себестоимости;
 - учет затрат по нормативной себестоимости;
 - метод учета затрат «стандарт-кост»;
 - метод затрат по плановой себестоимости;
 - target-cost.
2. По полноте включения затрат в себестоимость продукции
 - учет затрат по полной себестоимости;
 - маржинальный метод учета затрат.
3. В зависимости от технологических особенностей производства
 - попроцессный метод;
 - попередельный метод;
 - позаказный метод.

Система «Стандарт-кост» для Российского учета относительно нова с точки зрения применения в полной её мере. Исторически «стандарт-кост» – это прототип российской системы нормативного учета. Система учета «стандарт-кост» успешно развита и сейчас используется многими ведущими организациями стран с хорошо развитой рыночной экономикой.

Термин Standart Cost включает в себя два слова, а именно: стандарт – это объем обязательных для производства единиц продукции материальных и трудовых затрат. Кост – это цена, стоимость затрат.

Данная система направлена на контролирование затрат производства. В основании этой системы лежит предварительное нормирование расходов по статьям. Установленные нормативы принимаются в качестве постоянных, исключая те случаи, когда резко возрастает или понижается стоимость материальных или трудовых ресурсов.

Данная система применима в большинстве случаев на производственном предприятии и в таких отраслях, которые минимально зависимы от условий природы, к примеру, перерабатывающая отрасль.

Метод «стандарт-кост» лучше всего применим для таких предприятий, которые работают в наиболее стабильных условиях, так как только в таких случаях можно установить актуальные нормативы и использовать их долгое время.

Система «стандарт-кост» обладает определенными особыми качествами:

1. При расходовании финансов расхождение со стандартами можно выявить только, основываясь на бухгалтерских записях на спецсчетах. Менеджерам необходимо не допускать возникновения расхождений.
2. Если отклонения будут определены, то их необходимо учесть на специальных синтетических счетах.

Преимущества метода:

- оперативное определение полной себестоимости определенных видов продукции, а это необходимо для эффективного ценообразования в организациях;
- определяется влияние на финансовые результаты расхождений по определенным категориям затрат и предусматривает отчеты о доходах и расходах с выявлением расхождений с нормативами и причинах их появления.

Основной недостаток метода – это сложные расчеты норм в условиях рынка. Помимо этого стоит заметить, что дополнительные трудности приносит и статичность норм. Данная система не учитывает изменения рыночной конъюнктуры, и, как следствие, управленец должен постоянно отслеживать рыночные изменения и вносить соответствующие корректировки в нормативные значения.

Система «Директ-костинг» – одна из наиболее распространенных система в теории и практике управленческого учета. В переводе с английского языка означает система учета прямых затрат. Такое определение себестоимости как по переменным, так и по постоянным прямым затратам, в полной мере применяется при принятии ряда управленческих решений, таких как решение о прекращении производства определенных видов продуктов, и некоторых других.

Одним из возможных вариантов «директ-костинга» является «Variable costing». При использовании этой системы все затраты организации подразделяются на постоянные и переменные, себестоимость исчисляют только

для переменных издержек, а постоянные издержки учитываются на отдельных определенных счетах, в дальнейшем списываются на финансовые результаты. Чаще всего данный метод применяется при расчете точки безубыточности и при принятии многих важных управленческих решений.

Существенное преимущество системы «Директ-костинг» состоит в том, что нет необходимости проводить сложные расчеты распределения постоянных затрат между разновидностями производимой продукции, так как происходит разграничение постоянных затрат и переменных, как следствие, этот метод проще внедряется в жизнь компании и требует меньше затрат на своё осуществление.

Среди ключевых показателей системы – маржинальный доход – это разница между выручкой от реализации и переменными затратами. Величина маржинального дохода, обозначенная для определенного вида продукции, отображает «вклад» данного товара в покрытие постоянных затрат и, следовательно, в общую сумму прибыли предприятия.

Преимущества системы «Директ-костинг»:

- 1) более точные вычисления себестоимости продукции, так как себестоимость планируется с учетом всех затрат, как производственных, так и непроизводственных. Именно таким образом формируется отчет о прибылях и убытках по маржинальному принципу, который часто применяется в системе «директ-костинг»;
- 2) возможность определения точки безубыточности, нижней границы цены продукта и т.д.;
- 3) позволяет проводить сравнительный анализ доходности разнообразных видов товара, разработка программы оптимального выпуска и реализации;
- 4) возможность оперативного принятия решений относительно производства, основываясь на анализе изменения расходов в зависимости от изменения объема производства.

Все плюсы системы успешно реализуются на практике, только если руководство будет полностью понимать ценность этой информации и, опираясь на эту информацию, принимать решения. А иначе данная система только загромождает информационное пространство и увеличивает трудоемкость учетного процесса на предприятии, не принося нужного эффекта [3].

Недостатки системы «Директ-костинг»:

- 1) данная система может привести предприятие к убыточности в случае использования политики демпингового ценообразования, так как часть постоянных затрат перестанет покрываться маржинальным доходом. Хотя данная политика ценообразования чаще всего применяется не для достижения прибыльности, а для других стратегических целей, например, завоевание большей доли рынка. Поэтому, применяя данный метод ценообразования, руководство должно понимать, на что оно идет и ради каких целей;

- 2) на практике возникает сложность разделения затрат на постоянные и переменные, так как один и тот же шаблон дифференцирования не может быть применим ко всем подряд организациям. Одинаковые виды затрат на разных предприятиях ведут себя по-разному;
- 3) неточность общей прибыли за период, так как остатки незавершенного производства оцениваются в разрезе переменных производственных расходов и поэтому возможно несовпадение величины себестоимости действительной и показателя себестоимости, вычисленной по статьям переменных затрат. Это снижает достоверность учета.

Из представленного выше можно сделать вывод о том, что система «директ-костинг» неприменима при формировании финансовой отчетности, так как не дает полноценного охвата информации о себестоимости продукции. Но, учитывая все её преимущества, она очень хорошо подходит для управленческого учета.

Система затрат, которая используется на предприятии, должна быть как можно больше нацелена на исполнение стратегических целей бизнеса. Причем, в условиях постоянных экономических изменений, например, мировой экономической кризис, используемые управленческие технологии должны изменяться соответственно с изменяющимися внешними условиями.

В заключение хотелось бы отметить, что в ближайшие годы вполне вероятно снижение совокупного спроса ввиду кризиса в мировой экономике. В этом случае для предпринимателей главной целью должно быть снижение издержек с помощью использования необходимых технологий, в том числе и управленческих.

Экономика Российской Федерации не стоит на месте, она активно развивается и изменяется, совершенствуется. Соответственно новшества в экономике меняются и отечественная система бухгалтерского учета. Она реформируется, ориентируясь на международные стандарты финансовой отчетности и требования современной рыночной экономики.

Система «стандарт-кост», как уже было сказано, в значительной мере совпадает с отечественной нормативной системой учета, но для полной интеграции «стандарт-кост» в российскую экономику необходимы некоторые реформы плана счетов.

Система «директ-костинг» в России используется достаточно широко как на малых, так и на крупных предприятиях, но зачастую на предприятии данная система носит сугубо формальный характер.

Поэтому, подводя итоги, можно отметить, что прогрессивные методы калькуляции себестоимости продукции уже внедряются в практику отечественных предприятий, но часто используются формально, не в полной мере эффективно. Также большее сближение РСБУ и МСФО окажет положительное влияние как на развитие управленческого учета в РФ в целом, так и на использование описанных выше методик.

Список литературы:

1. Бухгалтерский управленческий учет / Под ред. Е.И. Костюковой. – М.: КНОРУС, 2014.
2. Петров А.М., Мельникова Л.А. Теоретические аспекты учета калькулирования себестоимости продукции // Экономические науки. – 2013. – № 5 (102). – С. 145-148.
3. Шаброва А.И., Столыпина П.А. Методы калькуляции себестоимости продукции в управлении затратами на предприятии // Экономические науки. – 2013. – № 1 (98). – С. 143-146.

ПЕРЕХОД К МСФО: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

© Хайруллина Э.Р., Алексеева А.О.

Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск

В статье рассматриваются вопросы о необходимости конвергенции РСБУ и МСФО, основных особенностях и проблемных аспектах процесса сближения стандартов бухгалтерского учета на современном этапе.

Ключевые слова: РСБУ, МСФО, бухгалтерский учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность, проблемные аспекты, перспективы развития.

Сегодня в условиях быстро меняющейся экономической среды, расширения международных экономических и политических связей еще не завершившая процесс перехода к рынку российская экономика постоянно сталкивается с новыми вызовами. Дополнительные трудности создают быстрые темпы совершенствования техники и технологий, рост конкуренции, быстроменяющаяся информационная среда. Учитывая все вышесказанное, Правительство РФ вынуждено вести постоянную работу, направленную на реформирование и модернизацию тех или иных областей экономики с целью повысить ее конкурентоспособность и сформировать основу, позволяющую гибко реагировать на происходящие изменения.

В настоящий момент в качестве ключевых направлений экономической политики называют привлечение иностранного капитала, стимулирование экспорта, выход на международные рынки. В условиях стабилизации валютного курса и относительного снижения степени угрозы других рисков, возрастает число иностранных инвесторов, готовых вкладывать средства в российское производство. Однако реализации этого направления препятствуют множество факторов. Среди них и тот факт, что для получения представления о положении дел в той или иной организации, потенциальному инвестору необходима надежная сопоставимая информация. В связи с этим, отчетность,

составленная в соответствии с нормами международных стандартов финансовой отчетности, которая считается более достоверной, оказывается более востребована, нежели отчетность, соответствующая российским стандартам.

Зачастую, отчетность, сформированная по стандартам РСБУ, оценивается внешними пользователями как искаженная, не соответствующая действительности. Это является следствием того, что две указанные системы формирования отчетности базируются на различных принципах оценки активов и обязательств, а также отличных принципах соотношения доходов и расходов с отчетным периодом. Отсюда можно сделать вывод, что скорейший переход российского бухгалтерского учета на международные стандарты отвечает интересам отечественных компаний, стремящимся к привлечению иностранного капитала и выходу на новые рынки. Как следствие, это удовлетворяет и интересам правительственных органов, заинтересованных в расширении промышленного производства, экономическом росте и развитии. Наконец, переход к международным стандартам сделает экономику понятнее и доступнее для населения, так как гарантирует прозрачность и сопоставимость данных финансовых отчетностей.

Итак, сегодня ни у кого не возникает сомнений в необходимости перехода к международным стандартам бухгалтерского учета в России.

Существует 3 пути, по которым осуществляется переход к МСФО в разных странах:

- Государствам, уже имеющим свои национальные стандарты, остается только привести их в соответствие с международными стандартами. В подобных экономически развитых странах уже имеются собственные финансовые законы.
- По второму сценарию следуют страны с переходной экономикой, не имеющие возможности самостоятельно создать собственные стандарты.
- Оставшимся странам предстоит самостоятельно разработать стандарты учета, и именно этого пути придерживается и Россия [1].

На современном этапе в нашей стране разрабатываются Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), для которых должно быть установлено соответствие МСФО. Разрабатываемые ПБУ в обязательном порядке проходят экспертизу Лондонского комитета по международным стандартам на предмет их соответствия МСФО. После вынесения экспертами одобрительного заключения, положения вступают в силу и выходят в широкую печать.

Процесс реформации бухгалтерского учета в России начался еще в конце прошлого столетия. Принято считать, что в настоящий момент согласованность между российскими стандартами бухгалтерского учета и международными по большей части достигнута, а законодательная база, необходимая для осуществления бухгалтерского учета в России в соответствии с нормами МСФО, сформирована [2].

Таблица 1

Основные этапы процесса перехода к МСФО в России

Год	Нормативно-правовой акт	Содержание
1992	Постановление ВС РФ от 23.10.1992 № 3708-1 «О Государственной программе перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики»	Сформированы цели и определены задачи реформирования бухгалтерского учета. Принято решение об использовании МСФО в качестве основы разработки национальных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету, образца и критерия соответствия международно-принятой практике.
1998	Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283, распоряжение Правительства РФ от 21.03.1998 № 382-р «О приведении действующей системы бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами» и распоряжение Правительства РФ от 22.05.1998 № 587-р «Об утверждении Плана внедрения положений (стандартов) бухгалтерского учета в практику»	Разработана и введена в силу «Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности»
2004	Приказ Минфина от 01.07.2004 № 180 «Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета в РФ на среднесрочную перспективу»	На основе «Программы реформирования» разработан план на период до 2010 г., содержащий цели развития бухгалтерского учета и мероприятия, направленные на создание системы бухгалтерского учета, совместимой с МСФО.
2010	Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»	В соответствии с МСФО были разработаны и утверждены правила составления консолидированной отчетности для кредитных, страховых и иных организаций, чьи ценные бумаги допущены к обращению на рынке ценных бумаг.
2011	Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»	Предполагается, что каждый документ МСФО будет проходить отдельную экспертизу на предмет применимости в России. Решение о вступлении документа МСФО в силу будет принимать Минфин РФ. При этом решено не отказываться от РСБУ.
	Приказ Минфина России от 30.11.2011 № 440 «Об утверждении плана Министерства финансов Российской Федерации на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности»	В период с 2012 по 2015 гг. были введены в применение основные Международные стандарты финансовой отчетности, Разъяснения ПКР и Разъяснения КРМФО.
2015	Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н «О введении МСФО и Разъяснений МСФО в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации»	Были снова введены международные стандарты финансовой отчетности. Приказ зарегистрирован в Минюсте 2.02.16 г. и с его помощью введено 40 МСФО и 26 разъяснений МСФО. Ряд прежних приказов Минфина РФ утратил силу.

Однако, несмотря на то, что в данном направлении была проведена большая работа, сохраняются существенные различия между стандартами российского бухгалтерского учета и отчетности и МСФО. И речь идет не столько о разнице в отдельных стандартах, принципиальные расхождения заключены в самих подходах к бухгалтерскому учету.

Прежде всего, стоит отметить разницу в целях формирования отчетности. Если по Международным стандартам отчетность формируется с целью предоставления достоверной и прозрачной информации внешним пользователям, прежде всего, кредиторам и инвесторам, то в России она составляется, в первую очередь, для фискальных органов, осуществляющих контроль над правильностью составления налоговой отчетности. Отсюда неизбежно следуют и другие принципиальные различия в системе и принципах ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности.

Так, например, в МСФО ведущую роль играет профессиональное суждение, тогда как в российском бухучете основанием для записи той или иной проводки является характер первичного документа. Считается, что таким образом обеспечивается большая степень доказательности и обоснованности.

Однако из этого вытекает следующая проблема. Для практики МСФО является неукоснительным принцип приоритета содержания над формой. Объясняется это тем, что экономическая сущность операции не всегда может быть точно отображена в юридическом оформлении. В МСФО первоочередным является экономическое содержание. В РСБУ этот принцип тоже декларируется в соответствии с ПБУ 1/2008 (п. 6), но при этом на практике большее внимание уделяется юридической форме. Экономический смысл операций при учете является второстепенным, или же вовсе игнорируется.

Существенная разница заключается в принципах учета затрат. Если в МСФО превалирует принцип соответствия, согласно которому затраты учитываются в периоде получения дохода, то в российском бухгалтерском учете затраты отражаются после поступления необходимой документации.

Следующим отличительным моментом является применение в МСФО дисконтирования для оценки стоимости активов. Помимо этого, дисконтирование применяется в случаях отсроченной оплаты за основные средства, НМА, запасы. Таким образом, МСФО учитывает временную стоимость денег, чем достигается наиболее полное удовлетворение интересов кредиторов и инвесторов. В РСБУ дисконтирование предусматривается только для финансовых вложений в соответствии с ПБУ 19/02, при этом не является обязательным и в бухгалтерских записях данный процесс отражения не имеет.

Кроме того, стоит отметить, что в соответствии с принципами МСФО управленческие расходы должны отражаться отдельно и не включаться в себестоимость продукции.

Существуют и другие существенные отличия: в РСБУ не требуется отражать в балансе размещенный капитал, оценивать и учитывать деловую

репутацию. В МСФО шире, чем в РСБУ, используется оценка объектов по справедливой стоимости, проводится проверка долгосрочных активов на обесценение, используется понятие оценки ликвидационной стоимости, предъявляются иные требования к комплексу обязательных к предоставлению отчетов и др.

Все указанные несоответствия не просто приводят к разнице при формировании отчетности и усложняют восприятие информации внешними пользователями. В конечном итоге они создают значительные препятствия для завершения процесса перехода к МСФО в России.

Помимо этого, существуют и другие объективные и субъективные факторы, затрудняющие сближение РСБУ и МСФО.

Таблица 2

Факторы, затрудняющие процесс перехода к МСФО в России

Объективные факторы	Субъективные факторы
Отсутствие аналогов некоторым Международным стандартам в российском учете.	Отчетность РСБУ не всегда отображает реальное финансовое положение хозяйствующего субъекта, зачастую она направлена на удовлетворение интересов отдельных лиц в организации.
Отсутствие в РПБУ требований по раскрытию информации, подобных требованиям МСФО.	Неготовность старшего поколения специалистов изменить свои представления. В отличие от МСФО, где ключевую роль играет профессиональное суждение, отечественные стандарты строго регламентируют порядок учета.
Несоответствие правил, целей и задач формирования отчетности в РСБУ и МСФО.	Подчиненность бухгалтерской отчетности требованиям налогового законодательства приводит к искажению финансовых показателей: прибыли, действительном финансовом положении и ликвидности организации.

Препятствует процессу перехода к МСФО также и несовершенство российской законодательной базы. Издаваемые Минфином нормативные документы, в том числе и ПБУ, в большинстве своем удовлетворяют требованиям МСФО. Но при этом в российском законодательстве до сих пор отсутствуют характеристики базовых понятий, а также можно столкнуться с противоречиями в нормативных документах различного уровня.

Основным же моментом является тот факт, что в России в настоящий момент параллельно используются две системы формирования финансовой отчетности. Первоначально создается отчетность по РСБУ, обязательная в соответствии с законодательством РФ, а уже потом она трансформируется в соответствии с требованиями МСФО. Но такая модель предполагает увеличение затрат, объясняемое тем, что компании приходится увеличивать штат сотрудников, чтобы обеспечить компетентное составление трех разных видов отчетности: управленческой, РСБУ, МСФО, или же обращаться за услугами к квалифицированным специалистам и консультантам. Это, в свою очередь, снижает конкурентоспособность отечественных компаний на рынке.

Дальнейшими шагами на пути к достижению полной конвергенции стандартов РСБУ и МСФО должны стать:

- Воспитание нового поколения бухгалтеров, владеющих знаниями и навыками составления бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО, а также повышение уровня квалификации и переобучение существующих специалистов.
- Совершенствование нормативно-правовой базы в сфере применения Международных стандартов финансовой отчетности.
- Повышение прозрачности, качества, достоверности представляемой в отчетности информации.
- Усиление контроля над правильностью составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.
- Расширение области применения МСФО в России, разработка стимулирующих механизмов.
- Создание благоприятной среды.

Итак, переход к МСФО необходим и отвечает интересам участников отечественного рынка. Повышение прозрачности деятельности компаний позволит не только повысить эффективность их работы, но и обеспечит рост их инвестиционной привлекательности. И хотя на сегодняшний день большая часть работы в этом направлении выполнена, рано говорить о завершении реформы бухгалтерского учета в России, так как важнейшие вопросы до сих пор остаются нерешенными. Хочется верить, что в скором времени будет выстроена целостная система, которая будет понятна и доступна каждому и позволит всем финансовым специалистам работать эффективно в своей области.

Список литературы:

1. Дремова Е.С. Особенности перехода России на МСФО // Молодой ученый. – 2016. – № 6. – С. 422-425.
2. Муфтахутдинова А.Т. О сближении РСБУ и МСФО // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 269-271.

МЕТОДИКА КОНСОЛИДАЦИИ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ В ГРУППЕ АО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

© Чуракова А.Н.¹, Баранчев М.О.²

Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск

Консолидации является важным моментом при подготовке консолидированной финансовой отчетности групп компаний по МСФО. В ста-

¹ Магистр кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на ж.д. транспорте».

² Доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на ж.д. транспорте», кандидат экономических наук.

ть произведен краткий обзор действующей методики консолидации финансовой отчетности в группе компаний АО «Газпром нефть».

Ключевые слова: консолидация, дочерняя компания, ассоциированная компания, группа компаний, МСФО (IFRS), консолидированная финансовая отчетность.

Группа компаний АО «Газпром нефть» использует МСФО для формирования консолидированной финансовой отчетности.

Контроль материнской компании над дочерней регулирует МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность».

В соответствии с данным стандартом инвестор (материнская компания) обладает контролем над объектом инвестиций (дочерней компанией) только в том случае, если инвестор: обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций; подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение такого дохода; имеет возможность использовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций с целью оказания влияния на величину своего дохода [1].

Консолидация капитала дочерних компаний и расчет НКД предусматривают внесение консолидационной поправки в сводную отчетность в два этапа:

1. Элиминирование инвестиций материнской компании в дочерние компании и соответствующих статей капитала дочерних компаний (включая собственные акции, выкупленные у акционеров).

В своей консолидированной финансовой отчетности Группа отражает только капитал материнской компании (ОАО «Газпром нефть»). Инвестиции материнской компании в дочерние компании и соответствующие статьи капитала дочерних компаний (акционерный капитал и добавочный капитал) элиминируются в полном объеме.

2. Расчет НКД.

НКД в чистых активах состоит из следующих компонентов:

- общая стоимость неконтролируемых долей по состоянию на дату объединения компаний;
- приходящиеся на НКД изменения в капитале с даты объединения.

Для правильной оценки НКД в случае перекрестных инвестиций, где существует многоуровневая структура собственности, используются фактические доли участия.

Если Группа контролирует менее 100 % акций дочерней компании, производится расчет НКД.

Согласно Учетной политике Группы, НКД оценивается по справедливой стоимости (если акции приобретенного юридического лица имеют открытую рыночную цену) или по пропорциональной части НКД в чистых идентифицируемых активах приобретателя (если акции приобретенного юридического лица) не имеют открытой рыночной цены). Выбор метода оценки производится для каждого объединения компаний.

Если НКД оценивается по справедливой стоимости, то в дальнейшем переоценка НКД по справедливой стоимости в последующие периоды не производится.

При этом НКД корректируется на приходящуюся, на нее часть прибыли или убытка и часть каждого из компонентов прочего совокупного дохода (ПСД) и других резервов, включенных в состав капитала в последующие периоды.

Если НКД оценивается по ее пропорциональной части в признанной сумме идентифицируемых чистых активов дочерних компаний по состоянию на дату приобретения, то в этом случае НКД представляет часть чистых активов, включая финансовый результат текущего периода (отчет о прибылях и убытках и отчет о части НКД), приходящихся на миноритарных акционеров дочерних компаний, в то время как Группа сохраняет за собой контроль за деятельностью дочерних компаний.

Расчет НКД производится в Отчете о финансовом состоянии и Отчет о прибылях и убытках:

- Расчет НКД в Отчете о финансовом состоянии.

НКД в чистых активах состоит из следующих компонентов:

- Доля по состоянию на дату приобретения;
- Относимая на НКД часть изменения капитала с даты приобретения.

НКД в консолидированном отчете о прибылях и убытках отражает часть чистой прибыли / чистого убытка Группы, приходящуюся на третьи компании. НКД представляется в Консолидированном отчете о прибылях и убытках отдельной строкой.

НКД в консолидированном отчете о прочем совокупном доходе (ПСД) отражает часть ПСД Группы, приходящуюся на третьи компании. НКД представляется в Консолидированном отчете о прочем совокупном доходе отдельной строкой.

Показатель НКД1 представляет собой долю участия в капитале дочерней компании (справедливую стоимость чистых активов), не находящейся, будь то прямо или косвенно, в собственности материнской компании, и рассчитывается в конце отчетного периода по следующей формуле:

$$НКД1 = (100 \% - x) \cdot ЧА,$$

где x – фактическая доля участия материнской компании в капитале дочерней компании (%) на конец периода. Фактическая доля участия определяется в справочнике MD.Ownership_Rates (внутренний корпоративный документ) для каждой дочерней компании;

ЧА – стоимость чистых идентифицируемых активов дочерней компании.

Показатель НКД2 представляет собой долю участия в ПСД дочерней компании, не находящейся (прямо либо косвенно), в собственности материнской компании, и рассчитывается для соответствующего отчетного периода по следующей формуле:

$$НКД2 = ПСД \text{ дочерней компании за отчетный период} \cdot (100 \% - x),$$

где x – фактическая доля участия материнской компании в капитале дочерней компании (%) на конец периода.

– Расчет НКД в Отчете о прибылях и убытках.

НКД в консолидированном отчете о прибылях и убытках представляет собой отдельную строку и отражает долю участия в чистом финансовом результате (прибыли / убытке) за отчетный период дочерних компаний, не находящихся в собственности Группы.

Все прибыли и убытки дочерней компании относятся на материнскую компанию и НКД, даже если отнесение убытков на НКД ведет к тому, что капитал принимает отрицательное значение.

НКД в чистом финансовом результате за отчетный период (НКД3) рассчитывается по следующей формуле (отдельно для каждой компании Группы):

$$НКД3 = \text{Чистая прибыль дочерней компании} \\ \text{за отчетный период} \cdot (100 \% - x),$$

где x – фактическая доля участия материнской компании в капитале дочерней компании на конец периода.

Существуют особые случаи отклонения расчета НКД (часть прибыли (убытка) и ПСД) от общего алгоритма:

1. Увеличение / уменьшение доли участия в капитале дочерней компании (контроль сохраняется).

В случае передачи НКД фактическая доля владения меняется в течение отчетного периода, и НКД необходимо разделить на две части: НКД, рассчитанная до изменения доли владения, и НКД, рассчитанная после изменения доли владения (передачи НКД).

В месяце, когда имеет место передача НКД, НКД в чистом финансовом результате и в ПСД за отчетный период (НКД4) рассчитывается в соответствии со следующей формулой (отдельно для каждой компании Группы и только за месяц, в течение которого имело место изменение доли владения):

$$НКД4 = (П + ПСД) \cdot (100 \% - x) \cdot \text{Период 1} / 30 + \\ (П + ПСД) \cdot (100 \% - y) \cdot \text{Период 2} / 30,$$

где $П$ – чистая прибыль дочерней компании за отчетный период;

$ПСД$ – ПСД дочерней компании за отчетный период;

x – фактическая доля участия материнской компании в капитале дочерней компании до передачи НКД (по состоянию на начало отчетного месяца).

y – фактическая доля участия материнской компании в капитале дочерней компании после передачи НКД (по состоянию на конец отчетного месяца).

Период 1 – количество дней в отчетном периоде до изменения доли владения.

Период 2 – количество дней в отчетном периоде после изменения доли владения.

Расчет в соответствии с этой формулой производится только за период, в течение которого имело место изменение доли владения; в последующие периоды расчет показателей НКД (НКД2 и НКД3) производится в обычном порядке.

2. Выбытие дочерней компании (в том числе поэтапное выбытие).

В случае выбытия (поэтапного выбытия) той или иной дочерней компании расчет НКД производится только в отношении прибыли (убытка) и ПСД, полученных такой дочерней компанией в течение отчетного периода до даты утраты контроля.

Дополнительные расчеты не производятся, поскольку Группа консолидирует прибыли (убытки) и ПСД только за период до утраты контроля (последующие прибыли (убытки) и ПСД отчужденной дочерней компании исключаются из консолидации). Соответственно, расчет НКД в системе консолидации производится в обычном порядке (НКД2 и НКД3).

Поправки собой представляют консолидацию дочерних компаний с применением метода полной консолидации и предусматривает:

- элиминирование инвестиций материнской компании в дочернюю компанию путем сальдирования с акционерным капиталом дочерней компании с использованием следующих счетов: Акционерный капитал (включая обыкновенные и привилегированные акции), Добавочный капитал, Собственные акции, выкупленные у акционеров, Резервы до формирования, Долгосрочные инвестиции в дочерние компании;
- начисление НКД в Отчете о финансовом состоянии и Отчете о совокупном доходе с использованием следующих счетов: НКД (баланс), НКД (прибыли и убытки);
- начисление НКД в Отчете о совокупном доходе в случае передачи НКД.

Эта поправка вносится только в период, в течение которого имеет место изменение доли владения.

На следующем этапе применения метода полной консолидации Группа элиминирует внутригрупповые обороты.

Внутригрупповые обороты элиминируются путем сальдирования оборотов одной компании Группы с соответствующими оборотами другой компании Группы с разбивкой по типам операций за отчетный период. Сальдирование проводится по зонам элиминирования, т.е. по «парам» счетов активов / обязательств компаний Группы, установленным для каждого типа операций. «Пары» счетов сальдируются по всей Группе, например, счета дебиторской задолженности одной компании по договорам купли-продажи сальдируются с «корреспондирующими» счетами кредиторской задолженности

контрагента этой компании в пределах Группы, поскольку обе компании действуют в соответствии с одними и теми же договорами.

1. При элиминации используются следующие аналитики: Аналитики для исключения ВГО, требование Блока разведки и добычи: Валюта транзакции, реестр месторождений, каталог продукции, контрагент, виды расходов и доходов, ЦФО, отчитывающаяся компания, подразделение/Цех, виды движения.
2. Аналитики для исключения ВГО, требование Блока логистики, переработки и сбыта): валюта транзакции, каталог продукции, контрагент, направление продаж, ЦФО, вид транспортировки, условия поставки, пункт перехода права собственности, отчитывающаяся компания, каналы сбыта, подразделение/Цех, виды движения, вид деятельности.

В процессе корректировки все счета активов по внутригрупповым операциям элиминируются путем сальдирования со счетами обязательств контрагентов по внутригрупповым операциям (активы и обязательства элиминируются в валовом выражении с учетом НДС, если это применимо, по определенным внутригрупповым оборотам).

В целях консолидации финансовой отчетности Группы в консолидированном отчете о финансовом состоянии выделяются следующие зоны элиминирования, т.е. группы элиминируемых счетов по внутригрупповым оборотам:

- Привлекаемые / (погашаемые) краткосрочные займы;
- Текущая часть привлекаемых / (погашаемых) краткосрочных займов;
- Краткосрочные счета торговой и другой кредиторской и дебиторской задолженности (включая авансы);
- Привлекаемые / (погашаемые) долгосрочные займы;
- Долгосрочные счета торговой и другой кредиторской и дебиторской задолженности (включая авансы);
- Дивиденды к получению / уплате.

Элиминирование внутригрупповых операций достигается за счет осуществления следующих действий:

(1) сальдирование одного конкретного счета активов одной компании в составе Группы с «корреспондирующим» счетом обязательств другой компании в составе Группы; а также

(2) сальдирование групп счетов активов с соответствующей группой счетов обязательств в той же категории операций. В то время как группы сальдируемых счетов могут включать в себя разное число счетов, общий остаток счетов одной группы всегда равен общему остатку счетов другой группы в той же категории операций.

Группа использует второй подход к элиминированию внутригрупповых оборотов.

Группа не формирует резервы на покрытие убытков от сомнительных долгов в отношении внутригрупповых счетов дебиторской задолженности,

поэтому корректировка путем сторнирования проводок по счетам таких резервов не требуется.

Консолидационные поправки производятся путем элиминирования оборотов по всем счетам отчета о финансовом состоянии, связанным с внутригрупповыми операциями.

В качестве одного из этапов применения метода полной консолидации Группа исключает внутригрупповые операции (обороты по счетам прибылей и убытков).

Внутригрупповые операции исключаются путем сальдирования операций одной компании Группы с соответствующими операциями другой компании Группы с разбивкой по типам операций за отчетный период. Сальдирование проводится по зонам элиминирования, т.е. по группам счетов (или «парам счетов»), на которых отражаются сделки купли-продажи компаний Группы, установленных для каждого типа операций. «Пары» счетов сальдируются по всей Группе, например, сделки купли-продажи одной компании Группы сальдируются со схожими сделками купли-продажи других компаний Группы.

Все счета, отражающие внутригрупповые сделки продажи, элиминируются путем сальдирования с «корреспондирующими» счетами, отражающими внутригрупповые сделки покупки с участием схожих контрагентов; например, элиминируются издержки, произведенные в связи с приобретением работ или услуг у одной из компаний Группы.

В процессе консолидации финансовой отчетности Группы выделяются следующие зоны элиминирования прибылей и убытков, т.е. группы элиминируемых счетов по внутригрупповым операциям:

- Расходы / доходы, связанные с продажей нефти и нефтепродуктов.
- Расходы / доходы, связанные с продажей, транспортировкой газа и газового конденсата.
- Расходы / доходы, связанные с реализацией услуг по переработке нефти.
- Расходы / доходы, связанные с прочей реализацией.
- Проценты к получению / уплате по выданным / полученным займам.
- Другие доходы / расходы.

Элиминирование внутригрупповых операций (счетов прибылей и убытков, включая счета дивидендов) производится путем сальдирования одного конкретного счета продаж одной компании Группы с «корреспондирующим» счетом покупок другой компании Группы. В случае если внутригрупповые услуги капитализируются, продажи и реализационные издержки продавца сальдируются, и внутригрупповая маржа элиминируется.

Для элиминирования прочей реализации используется следующий алгоритм сопоставления:

Если в процессе элиминирования прочей реализации услуги, оказываемые одной компанией Группы, не капитализируются покупателем, выручка от продаж элиминируется путем ее сальдирования с издержками покупателя.

В этом случае покупатель относит стоимость услуг, купленных у компаний Группы, на счет «Затраты от прочей деятельности» раздела «Операционных расходов» для каждого типа услуг; например, внутригрупповая выручка от оказания транспортных услуг со счета «Выручка от прочей реализации – Коммунальные услуги» элиминируется путем сальдирования со счетом «Операционных расходов – Затраты от прочей деятельности– Коммунальные услуги– Прочие расходы» с учетом нереализованной прибыли/(убытка) по данной операции.

Когда услуги, оказанные одной компанией Группы, капитализируются покупателем (например, капитализированные разведочные работы и услуги оператора), такие услуги признаются капиталовложениями.

Выручка продавца от продаж элиминируется путем сальдирования с его реализационными издержками.

В этом случае покупатель относит стоимость услуг, купленных у компаний Группы, на соответствующий счет себестоимости продаж и прочих расходов для каждого типа услуг; например, внутригрупповая выручка от оказания коммунальных услуг со счета «Выручка от прочей реализации – Коммунальные услуги» элиминируется путем сальдирования со счетом «Операционных расходов – Затраты от прочей деятельности – Коммунальные услуги».

Элиминирование агентских комиссий производится следующим образом: внутригрупповая комиссия относится на счет «Затраты по прочей деятельности – Расходы по агентским, комиссионным договорам – Прочие расходы» Принципалом, а Агентом полученные агентские комиссии на счет «Выручка от прочей реализации – Вознаграждения по агентским, комиссионным договорам». Агентские комиссии по другим продажам элиминируются путем сальдирования со счетом «Затраты по прочей деятельности – Расходы по агентским, комиссионным договорам – Прочие расходы» с использованием данных по принадлежности контрагента компаниям Группы.

Если валюта представления отличается от операционной валюты компании Группы, консолидационная поправка на капитал представляет собой оценку разницы между капиталом, оцененным по историческому курсу, и вложениями в инвестиции дочерней компании, оцененным по курсу на конец периода, когда функциональная валюта дочерней компании отличается от функциональной валюты Группы (рубли). Данная разница отражается в составе ПСД и НКД.

Расчет внутригрупповой маржи в целях элиминирования нереализованных прибылей производится только в отношении запасов продуктов нефтепереработки поскольку степень изменения и остатки других запасов несут существенны.

Расчет нереализованной прибыли по запасам продуктов нефтепереработки основывается на следующих допущениях, вытекающих из стандарт-

ной практики ведения деловых операций (изменения уровня запасов) в компаниях Группы:

1. В рамках Группы помимо ОАО «Газпром нефть» действуют несколько агентов, которые организуют закупку и продажу продуктов нефтепереработки.
2. Объемы закупок продуктов нефтепереработки у третьих лиц несущественны, причем в текущем отчетном периоде именно закупленные таким образом продукты нефтепереработки первыми идут на продажу. Следовательно, остатки по счетам запасов в учетных книгах агента и других компаний Группы по состоянию на конец периода включают в себя только продукты нефтепереработки, купленные у внутригрупповых партнеров.
3. Исходя из допущения 1, все продукты нефтепереработки, отнесенные на счета запасов в учетных книгах агента и других компаний Группы по состоянию на конец периода, куплены у внутригрупповых партнеров и произведены из сырой нефти, которая добыта в пределах Группы и переработана на дочерних или ассоциированных нефтеперерабатывающих заводах.

В конце отчетного периода Группа определяет маржу от продажи продуктов нефтепереработки агентами сбытовым компаниям Группы.

Нереализованные прибыли (убытки) представляют собой сумму внутригрупповой надбавки к балансовой стоимости основных средств и незавершенного строительства в случае внутригрупповых продаж. На уровне консолидации внутригрупповая маржа и маржа по амортизационным отчислениям (отчислениям на истощение) элиминируются [2].

На уровне трансформации суммы, относящиеся к внутригрупповым изменениям стоимости основных средств, отражаются до элиминирования маржи. При этом в формах ввода данных компания – приобретатель, входящая в состав Группы, делит первоначальную стоимость основных средств у компаний Группы на 2 части [3]:

- Балансовую стоимость основных средств на момент продажи по данным бухгалтерского учета компании-продавца с разбивкой по группам (классам) основных средств.
- Маржу по основным средствам в целом (для всех групп).

В целом эти суммы должны быть равны первоначальной стоимости основных средств в учетной системе компании-продавца. Амортизация, истощение не делятся, поскольку согласно РСБУ амортизация, истощение сторнируются в полном объеме.

Нереализованная прибыль (убыток) по незавершенному строительству рассчитывается и выделяется на отдельный счет на уровне отчетности каждой компании, элиминируются на уровне консолидированной отчетности.

На уровне консолидации общая маржа, накопленная на счетах КПС BS2005040300 «Долгосрочные активы – Незавершенное строительство (НЗС)

и оборудование к установке – Нефтегазовые активы – нереализованная прибыль – Внутригрупповая маржа по реализации ОС», КПС BS2005040300 «Долгосрочные активы – Незавершенное строительство (НЗС) и оборудование к установке – Нефтегазовые активы – нереализованная прибыль – Внутригрупповая маржа по нефтегазовой собственности», полностью сторнируется к концу отчетного периода.

Тот же подход используется Группой для других способов внутригрупповой передачи основных средств и незавершенного строительства в случаях, когда стоимость передаваемых основных средств и незавершенного строительства меняется по сравнению с их балансовой стоимостью по данным бухгалтерского учета компании, передающей соответствующие активы.

Список литературы:

1. Баранчев М.О. Определение основных параметров консолидации для дочерних компаний // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 55-2. – С. 19-24.
2. Методический нормативный документ Группы компаний «Газпром нефть». Методология консолидации финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). – СПб., Сентябрь 2013. – 96 с.
3. Методический нормативный документ Группы компаний «Газпром нефть». Методология трансформации финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). – СПб., Сентябрь 2013. – 93 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is drawn with a thin black line.

Секция 13

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВОПРОСОВ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

© Новикова И.А.¹, Паристова Л.П.², Тихомирова Т.А.¹

Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены проблемы при исчислении налога на добычу полезных ископаемых. Современное налоговое законодательство представляет различные подходы к расчету налоговой базы для расчета данного налога.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, количество добытого полезного ископаемого, недра, недропользователь.

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) один из самых «молодых» налогов в российской налоговой системе. Он был введен в действие с принятием 26 главы Налогового кодекса с 1 января 2002 г. Одновременно были отменены действовавшие ранее отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и некоторые платежи за пользование недрами, а также акцизы на нефть. Ставка НДПИ стала одинаковой для всех месторождений, вне зависимости от их горно-геологических и экономико-географических условий. Отдельные положения порядка исчисления НДПИ были достаточно подробно разъяснены в Методических рекомендациях по применению главы 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» Налогового кодекса РФ, утвержденных приказом МНС России от 02.04.2002 № БГ-3-21/170.

Тем не менее, практика исчисления НДПИ за прошедшее время показала, что многие положения главы 26 НК РФ содержат нечеткие формулировки, а в отдельных случаях вообще не имеют необходимых норм (определений, терминов), что затрудняет действия налогоплательщиков по правильному определению размера налоговой базы для исчисления налога, а налоговыми органам, соответственно, создаются дополнительные трудности в администрировании этого налога.

В соответствие с требованиями Федерального закона от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» с момента государственной регистрации лицензии у пользователя недр появляется обязанность по представлению достоверных данных об извлекаемых из недр запасах полезных ископаемых и содержащихся в них компонентах в органы государственной статистики. Достоверность, как одно из основных требований по рациональному использованию и охране недр, закреплено законодательно и в других нормативно-правовых

¹ Старший преподаватель кафедры «Экономики».

² Доцент кафедры «Экономики», кандидат экономических наук, доцент.

документах по охране недр, налогообложению, обеспечению единства измерений и техническому регулированию [2].

Налоговое законодательство вводит понятия методов определения количества добытого полезного ископаемого и объектов налогообложения, сфера государственного регулирования обеспечения единства измерений определяет налоговые, таможенные и государственные учётные операции, а техническое регулирование предлагает для рационального использования недр использовать принципы и цели стандартизации. Согласно п. 1 ст. 339 НК РФ количество добытого полезного ископаемого определяется налогоплательщиком самостоятельно. В зависимости от добытого полезного ископаемого его количество определяется в единицах массы или объема.

В соответствии с п. 2 ст. 339 НК РФ определение количества добытого полезного ископаемого производится прямым (посредством измерительных средств и устройств) или косвенным (по доле содержания полезного ископаемого) методом. Метод определения количества добытого полезного ископаемого ограничен технологическим циклом добычи, а значит должен быть отражен в приказе организации об учетной политике в целях налогообложения, и может быть изменен только в случае изменения технологии добычи. При этом количество нефти обессоленной, обезвоженной и стабилизированной определяется как количество нефти нетто (п.1 ст.339 НК РФ).

В соответствии с п.7 данной статьи НК РФ при определении количества добытого полезного ископаемого учитываются все операции по добыче полезного ископаемого, предусмотренные проектом разработки месторождения, а п.8 указанной статьи установлено, что при использовании на собственные нужды или реализации полезного ископаемого до окончания операций по добыче, предусмотренных проектом разработки месторождения, его количество определяется по доле содержания в минеральном сырье [1].

Таким образом, в случае реализации или использования полезного ископаемого на собственные нужды, количество полезного ископаемого определяется косвенным методом, а при завершении технологических операций по добыче, предусмотренных проектом разработки месторождения, – прямым методом.

Как установлено п. 3 указанной статьи НК РФ, при прямом методе количество полезного ископаемого определяется с учетом потерь полезного ископаемого, которые определяются как разница между расчетным количеством полезного ископаемого и количеством фактически добытого полезного ископаемого.

При этом расчетным количеством полезного ископаемого является количество полезного ископаемого, на которое уменьшаются запасы полезного ископаемого в недрах и которое определяется при извлечении минерального сырья из недр в соответствии с порядком, устанавливаемым законодательством о недрах.

Под количеством фактически добытого полезного ископаемого понимается количество полезного ископаемого, извлеченного из минерального сырья, после завершения технологического цикла по добыче и соответствующего стандарту, предусмотренному пунктом 1 ст. 337 НК РФ.

Соответственно, определение величины фактических потерь при добыче не может проводиться от количества фактически добытого полезного ископаемого без определения расчетного количества полезного ископаемого, на которое уменьшаются запасы. Несмотря на постоянное совершенствование требований в данной сфере законодательной деятельности, методические основы обеспечения достоверности учёта добытых полезных ископаемых и, в частности углеводородного сырья, перекочевали с тех времён, когда недропользователь и налогоплательщик были в одном лице – государстве, а граница налоговой ответственности нефтегазодобывающего предприятия совпадала с окончанием полного технологического цикла подготовки углеводородного сырья. Соответственно, разрабатываемые в целях дальнейшего совершенствования учёта и измерений национальные стандарты и сегодня не всегда правильно отражают требования законодательства и, тем самым, вводят в заблуждение налогоплательщика.

Так, например, изменение № 1 к ГОСТ Р 8.615-2005 (п. 5.4) определяет, что результаты измерений массы сырой нефти, выполненных методами прямых и косвенных измерений в соответствии с аттестованными в установленном порядке методиками выполнения измерений, являются основанием для прямого учета на конкретном участке недр [5]. Если считать, что понятие «прямой учёт» в налоговом законодательстве не применяется, а подразумевается прямой метод определения количества добытого полезного ископаемого, то результаты измерений в соответствие с п. 5.4, не могут являться «основанием» для данного метода, поскольку измерению подлежит нефть, доведенная до требований стандарта по завершении полного цикла подготовки. Как указывалось ранее, такой подход возможен только в случае реализации и (или) использования сырой нефти до завершения подготовки. П. 8 ст. 339 гл. 26 НК РФ гласит, что «при реализации и (или) использовании минерального сырья до завершения комплекса технологических операций, предусмотренных техническим проектом разработки месторождения полезных ископаемых, количество добытого в налоговом периоде полезного ископаемого определяется как количество полезного ископаемого, содержащегося в указанном минеральном сырье, реализованном и (или) использованном на собственные нужды в данном налоговом периоде» [1].

Первая «попытка» решить методически и обосновать достоверность получаемых решений в соответствии с требованиями законодательства о недропользовании и налогообложении была сделана ЗАО «МЦЭ» (ныне ООО КИП «МЦЭ») в 2004 году. В соответствии с Письмом Минэнерго России «О необходимости обновления нормативной базы для нефтяной про-

мышленности» (исх. № ИМ-1728 от 19.03.2003 г) был разработан проект Инструкции по учёту нефти взамен РД 39-30-627-81, в одном из приложений к которой была приведена методика для определения расчётного количества нефти, извлечённой из недр. Данная методика определяла порядок определения поправки, для внесения в результаты измерений массы нефти по скважинам за отчётный период, с целью получения достоверной информации о количестве добытой нефти. Инструкция получила положительные отзывы в Министерстве по налогам и сборам, Федеральном агентстве энергетики, Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии, в институтах Министерства природных ресурсов, а также в крупных нефтяных компаниях: «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «ЮКОС», «Сибнефть», «Роснефть». Но, несмотря на положительные решения и отзывы, данный проект документа так и не был принят [4].

Таким образом, перешедшие по наследству от РД 39-30-627-81 методические подходы к определению показателей добычи в целом, сегодня не только не отражают экономического взгляда на недропользование, но и не дают объективной и достоверной оценки количественных и качественных показателей извлекаемых ресурсов. В большинстве нефтяных компаний, занимающихся добычей углеводородного сырья, включая государственные, корпоративными требованиями установлены методики, которые приводят к существенным экономическим и налоговым рискам, как непосредственных пользователей недр, так и собственников, включая государство.

В то же время немало важно напомнить о разъяснениях Министерства Финансов Российской Федерации от 19 мая 2008 г. № 03-06-06-01/16, где был рассмотрен вопрос о том, является ли объектом налогообложения по НДС торф, извлеченный при проведении работ по выторфовыванию, производимых при строительстве автомобильных дорог. На что был дан следующий ответ: «В соответствии со ст. 334 Налогового кодекса Российской Федерации плательщиками налога на добычу полезных ископаемых признаются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации».

Согласно ст. 11 Закона Российской Федерации от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» предоставление недр в пользование оформляется специальным государственным разрешением в виде лицензии, которая удостоверяет право пользования участком недр в определенных границах в соответствии с указанной в ней целью в течение установленного срока при соблюдении владельцем заранее оговоренных условий.

В соответствии с пп. 1 п. 1 ст. 336 Налогового Кодекса объектом налогообложения НДС признаются полезные ископаемые, добытые из недр на территории Российской Федерации на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством Российской Федерации. В соответствии с пп. 2 п. 2 ст. 337 Кодекса торф является

добытым полезным ископаемым и, следовательно, в целях исчисления НДС в данном случае – объектом налогообложения.

Согласно нормам ст.339 Кодекса при определении количества добытого в налоговом периоде полезного ископаемого учитывается полезное ископаемое, в отношении которого в налоговом периоде завершен комплекс технологических операций (процессов) по добыче (извлечению) полезного ископаемого из недр.

Учитывая вышеперечисленное, а также то, что для целей налогообложения не имеет значения способ хозяйственного использования добытого полезного ископаемого, в данном случае организации, имеющей соответствующую лицензию, следует исчислять и уплачивать НДС по общеустановленной налоговой ставке в отношении всего количества добытого торфа.

Неоднозначно складывается ситуация и по определению налогоплательщика. Согласно части 1 ст. 334 НК РФ налогоплательщиками налога на добычу полезных ископаемых признаются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации. Иными словами, в настоящее время налогоплательщиками признаются недропользователи, которые имеют лицензии на право пользования недрами для целей добычи полезных ископаемых [4].

На практике встречаются случаи, когда владельцы лицензий привлекают для ведения некоторых работ другие организации, которые несут соответствующие затраты по добыче полезных ископаемых. В связи с этим возникают неоднозначные ситуации в порядке учета добытого полезного ископаемого и количества (стоимости) его реализации пользователем недр, что имеет важнейшее значение для определения одного или нескольких плательщиков НДС.

Для правильной трактовки данной ситуации обратимся к Закону РФ «О недрах», в соответствии с которым пользователями недр могут быть как юридические и физические лица, так и участники простого товарищества. Поскольку предоставление недр в пользование оформляется специальным государственным разрешением, то сведения о всех пользователях недр, получивших лицензии, являются существенным условием пользования недрами.

Следует также учитывать, что согласно ст. 22 Закона РФ «О недрах» пользователю недр предоставлена возможность самостоятельного выбора форм деятельности по добыче полезных ископаемых, не противоречащих законодательству.

Как следует из Положения о порядке лицензирования пользования недрами, утвержденного постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 15.07.1992 № 3314-1, владельцы лицензий вправе привлекать на подрядных условиях исполнителей отдельных видов работ, связанных с использованием недрами, которые принимают на себя ответственность за соблюдение стандартов (норм, правил) в области охраны недр и окружающей природной среды в процессе ведения вышеуказанных работ.

Таким образом, если в лицензии в качестве субъекта предпринимательской деятельности, которому предоставляется в пользование участок недр, определены участники простого товарищества, плательщиками НДС признаются все эти участники. Они обязаны уплачивать НДС в зависимости от количества добытого полезного ископаемого, распределяемого между участниками совместной деятельности в равных долях либо на условиях, отраженных в договоре о совместной деятельности.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 03.04.2017 г. № 58-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «Консультант Плюс».
2. Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» (в ред. от 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Вопросы совершенствования нормативной правовой базы в части уменьшения административных барьеров и повышения ответственности органов власти за соблюдение законодательства в области недропользования // Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». – 2007. – № 1-2 (30-31).
4. Методология определения количества добытого полезного ископаемого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kip-mce.ru/new_methodology.htm.
5. ГОСТ Р 8.615-2005 Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ). Измерения количества извлекаемых из недр нефти и нефтяного газа. Общие метрологические и технические требования (с Изменениями № 1, 2) [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «Консультант Плюс».

ОПЫТ БОРЬБЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ С КРИЗИСНЫМИ ЯВЛЕНИЯМИ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: НАСКОЛЬКО ЖЕ ОН ПОКАЗАТЕЛЕН?

© Строчкая О.В.¹

Краснодарский филиал Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова, г. Краснодар

Экономика России переживала не мало взлетов и падений. Экономическое развитие страны неразрывно связано с разработкой системы

¹ Магистр кафедры «Финансы и кредит».

методов и инструментов, использование которых нацелено на стабилизацию экономических процессов. Анализ опыта выбора инструментов денежно-кредитного регулирования Банком России в периоды кризиса позволил дать оценку его действиям на предмет готовности к непредвиденным экономическим ситуациям.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитного регулирования, центральный банк, кризис, регулирование.

Наша страна прошла не мало этапов экономического «взросления». Если брать в сравнение страны Европы, то у России совершенно нет опыта управления экономикой и ее внутренними процессами. Но в то же время, за последние 25 лет наша страна пережила не мало потрясений как экономических, так и связанных с ними политических. И это вполне существенный опыт, на который мы можем смело полагаться.

Первые предпосылки кризиса 2008 года брали начало в США, что уже становится традицией для мировой экономики. В начале 2007 года в этой стране после прошедшего строительного бума, последовало затишье, которое переросло в кризис высокорисковых ипотечных кредитов. Строительство квартир не прекращалось, а спрос на них снижался. Сокращение спроса связано не с тем, что стоимость недвижимости была неподъемная, а скорее с тем, что кредитоспособных заемщиков не осталось. Постепенно кризис из ипотечного стал трансформироваться в финансовый и стал затрагивать не только США. К началу 2008 года кризис приобрёл мировой характер и постепенно начал проявляться в повсеместном снижении объёмов производства, снижении спроса и цен на сырьё, росте безработицы.

Для того, чтобы оценить правильность выбранных Правительством РФ действий при наступлении кризиса 2008 года, и одновременно сравнить с выбранной стратегией в 2014 году, изучим основные инструменты денежно-кредитного регулирования в динамике.

Стоит отметить, что по указанию Президента РФ В.В. Путина в 2004 году был создан Стабилизационный Фонд, служащий стратегическим финансовым запасом страны. Это было отличным решением, так как страна нуждалась в некой «подушке безопасности», которая в период экономических невзгод смягчила бы падение. Для формирования фонда решено было использовать дополнительные доходы федерального бюджета, которые появились в результате превышения определенной отметки цены на нефть. Другой источник поступления средств – остатки средств бюджета по состоянию на каждый последующий финансовый год.

Спустя 4 года с момента создания Стабилизационного Фонда, 1 января 2008 года было принято решение о его разделении на две части: Резервный фонд, предназначенный для накопления средств, при помощи которых будет финансироваться дефицит бюджета, если цены на нефть резко упадут (фонд

«на чёрный день»); Фонд национального благосостояния, предназначенный для накопления средств, которые помогут решать важнейшие стратегические задачи России (например, финансирование пенсионной системы, решение демографической проблемы).

За годы существования в Стабилизационном Фонде объем средств составил 3 трлн. 849,11 млрд. рублей. Часть средств позволила покрыть дефицит Пенсионного фонда страны и расплатиться со значительной частью внешних долгов (времен СССР и возникших в 90-е годы прошлого столетия), а остальная часть начала приносить дополнительный доход, так как на эти средства осуществлялась покупка долговых обязательств других стран и иностранной валюты.

Когда в США и других зависимых от нее странах грянул кризис, называемые некоторыми экономистами ипотечным, что, по нашему мнению, абсолютно верно, наше Правительство в лице Министерства Финансов приняло стратегически правильное решение – поддержать ликвидность банковской системы страны путем снижения нормативов резервирования, внедрения механизма усреднения обязательных резервов.

На рис. 1 представлена динамика изменения объема средств в Фонде национального благосостояния и Резервном фонде за период 01.02.2008-01.11.2016 гг., сформированная на основе данных, представленных на сайте ЦБ РФ.



Рис. 1. Динамика объема средств Фонда национального благосостояния и Резервного фонда за период 01.02.2008-01.11.2016 гг.

По динамике средств Резервного фонда отчетливо видно, что при выходе из кризиса Правительство РФ активно компенсировало дефицит бюджета за счет накопленных ранее средств. Так, начиная с 2009 года, видим сокращение объема фонда вплоть до января 2011 года (за два года произошло со-

кращение в 5 раз). Затем финансирование возобновилось и продолжалось до октября 2014 года.

Так как введение санкций, политическая нестабильность, война на Украине, потребовали от России дополнительного финансирования практически всех сфер хозяйствования, то на графике видна отрицательная динамика накопления (расходования) средств Резервного фонда. Но в 2016 году ситуация немного стабилизировалась и выделений средств из фонда в глобальных размерах не наблюдается.

Фонд национального благосостояния за анализируемый период не подвергался существенным изменениям в объемах, кроме 2008 года, в котором наблюдался рост.

Следующим шагом Правительства РФ в части стабилизации экономических процессов стало использование такого инструмента денежно-кредитного регулирования как обязательные резервные требования. В 2008 году этот инструмент был ключевым при решении проблем, связанных с нарастающими кризисными процессами. Центральный Банк РФ поставил перед собой цель сдерживать на должном уровне ликвидность банковского сектора, а достичь ее можно, если осуществлять достаточное рефинансирование банков и кредитных организаций.

Объем депонируемых резервов в Банке России значительно снизился в конце 2008 года (рис. 2). В целом во время острой фазы кризиса ЦБ РФ снизил нормативы обязательных резервов до 0,5 % по всем обязательствам банков. В результате этой меры банки получили дополнительные средства.

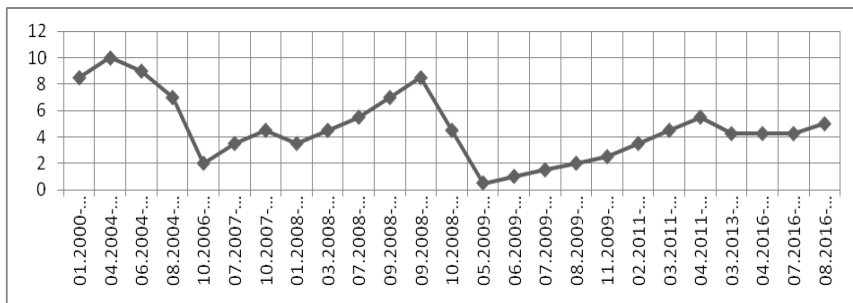


Рис. 2. Динамика нормативов обязательных резервов, %

По рис. 2 видно, что в период острых фаз кризиса 2008 года (с января по октябрь 2008 года) Банк России повышал процент обязательного резервирования требований коммерческим банкам, что объясняется желанием ЦБ РФ противостоять «оттоку капитала» и задержать его в стране. Преследуя эту же цель, Банк России в том же периоде повышал ставку рефинансирования, изменения которой будут рассмотрены позже. Но, по итогу данных преобразований стало видно, что курс рубля слабо реагирует на разницу процентных ставок по трем ключевым валютам – рублю, доллару США, евро.

По нашему мнению, регулирование нормы обязательных резервов действенен, когда требуется поддержка именно банковской сферы. А через банки, у которых имеются недорогие денежные средства, происходит поддержка и малого и среднего предпринимательства. Поэтому, сделав главным инструментом денежно-кредитного регулирования резервирование требований, ЦБ РФ получилось максимально смягчить последствия от кризиса, поддержать бизнес и не задуть его недостатком финансирования.

Но, в период кризиса 2014 года, данный инструмент не был использован. До середины 2016 года уровень нормы депонирования средств стабильно равнялась 4,25 %, и только с августа 2016 года произошли изменения в этом аспекте: норма обязательных резервов составил и будет, составлять в начале 2017 года 5 %.

«Отток капитала» происходил и во время кризиса 2014 года, но тут были немного другие задействованы инструменты денежно-кредитного регулирования: процентная политика, посредством реализации которой Банк России старался сдерживать уровень инфляции в стране.

В основу разгоревшемуся кризису 2014 года легли санкции Запада в наш адрес, выход на мировой рынок нефти ряда стран Юго-Востока, следствием чего стало резкое падение цен на нефть, что в свою очередь повлияло на курс рубля и его стабильность. По нашему мнению, кризис 2014 года имеет исключительно политические причины, предугадать которые совершенно невозможно.

Первое, что сделал Центральный Банк РФ, так это «отпустил рубль», отменив валютные коридоры и перешел от фиксированного валютного курса к плавающему. Мы считаем, что если бы в 2008 году Банк России совершил данное преобразование, то кризис того года, подкосил бы не просто нашу экономику, но и в целом механизм управления государством, так как на том этапе страна была еще не готова к такому повороту.

Второе, это то, что Банк России провел процентную политику, используя такие инструменты денежно-кредитного регулирования, как ставку рефинансирования и ключевую ставку.

Третье, применил новый механизм управления инфляцией – инфляционное таргетирование. Это означает, что посредством регулирования ключевой ставки происходит контроль над уровнем инфляции.

Рассмотрим использование ставки рефинансирования Банком России в процессе реализации антикризисных мер. Динамика представлена на рис. 3.

Во время кризиса 2008 года произошли некоторые изменения в условиях предоставления ликвидности по отдельным инструментам. Одним из основных инструментов рефинансирования во время острой фазы кризиса выступали кредиты без обеспечения. На рис. 3 видно, что рынок на данную программу отреагировал снижением ставки. Нов конце года ставка рефинансирования выросла с 10 до 13 %. Таким образом, с одной стороны, Центральный банк

внедрил антикризисный инструмент, направленный на снижение напряжения на межбанковском рынке, а с другой – он поднял ставку рефинансирования.

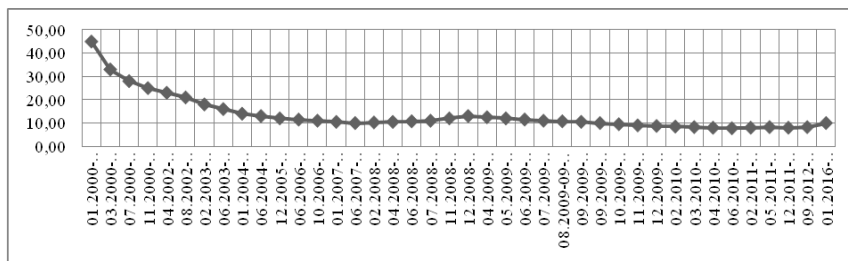


Рис. 3. Динамика ставки рефинансирования, %

Проанализировав ситуацию, сложившуюся вокруг ставки рефинансирования в период кризиса 2014 года. Можно сказать, что существенных изменений не наблюдается и именно этот инструмент денежно-кредитного регулирования Банком России практически не использовался. Единственно произведенное нововведение в рамках данной ставки, это то, что она теперь не регулируется ЦБ РФ как отдельный инструмент, а привязана к введенной в сентябре 2013 года ключевой ставке.

Создание ключевой ставки позволило Правительству и Банку России заняться разработкой и внедрением в механизм регулирования нашей экономики такой инструмент как инфляционное таргетирование. Таргетирование инфляции подразумевает воздействие на уровень инфляции ставками процента по кредитам, которые ЦБ РФ выдает коммерческим банкам. При том учитываются только ставки и ничего больше. По нашему мнению, это абсолютно неправильно – абстрагироваться от иных причин роста темпов инфляции и придерживаться только одного решения – регулировать посредством использования ставок. Если изучить нашу экономику и то, как она реагирует на те или иные волнения, то можно сделать вывод, что немало важную роль в нашей стране играет менталитет населения. Ведь наши люди реагируют на кризис иначе, чем, к примеру, на Западе. Стоит отметить тот факт, что в период 1993-1998 страна так же переживала кризис, Правительство, максимально завысило ставку рефинансирования (в 1994 году она составляла 210 %), но это не стало причиной застоя в экономике, а даже наоборот. К 1997-половине 1998 годов темпы инфляции были снижены, валютный курс национальной денежной единицы нормализовался, ликвидность банковского сектора немного повысилась. По нашему мнению, причина такого нестандартного поведения показателей связана с тем, что в годы перехода экономики нашей страны в стадию рыночной, Правительство активно начало поддерживать малый и средний бизнес, частное предпринимательство, а все попытки «задушить» этот сектор резко пресекало.

Итак, с 13 сентября 2013 г. ключевая ставка была заявлена как основной инструмент денежно-кредитной политики, и с этой даты и до конца 2013 г. она составляла 5,50 % годовых, инфляция по итогу 2013 года составила 6,45 %.

На рисунке 4 показана динамика (изменения) ключевой ставки ЦБ РФ с момента её введения (с 13 сентября 2013 года).

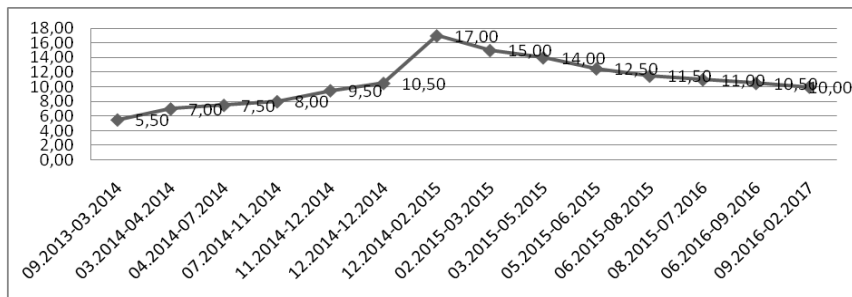


Рис. 4. Динамика ключевой ставки, %

В 2014 году ключевая ставка менялась 6 раз, и все в сторону роста. 2014 год Россия завершила с ключевой ставкой ЦБ в размере 17,00 %. Резкое повышение ключевой ставки до 17,00 % годовых произошло 16 декабря 2014 года. Совет директоров Банка России отметил, что данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. Инфляция по итогу 2014 года составила 11,36 %.

2015 год, начавшийся со ставки 17 % годовых, продолжился постепенным её снижением. В течение 2015 года произошло 5 изменений ключевой ставки, а самих ставок в течении года было 6. Год завершился с ключевой ставкой в 11,00 %. Инфляция по итогу 2015 года составила 12,90 %.

В течении января – июня 2016 года Банк России периодически принимал решение сохранить действовавшую с 2015 года ключевую ставку на уровне 11,0 % годовых, с 14 июня – снизил её до 10,50 %, а с 19.09.2016 г снизил до – 10,00 %. На конец 2016 года ключевая ставка сохранена на уровне 10,00 %. Инфляция за ноябрь 2016 года составляла 5,8 %.

Анализируя практику использования инструментов денежно-кредитного регулирования в период кризиса можно сделать следующие выводы. Во-первых, Банк России смог поддержать банковскую сферу и не допустить в ней возникновения системного кризиса. Во-вторых, не смотря на поддержку финансовой системы, сдерживать падение экономической активности только мерами денежно-кредитного регулирования все же не удалось.

В целом, изучив деятельность Банка России и то, как он реагирует на происходящее в экономике нашей страны, на события, разворачивающиеся за рубежом, то, как о действиях ЦБ РФ отзываются экономисты, можно ска-

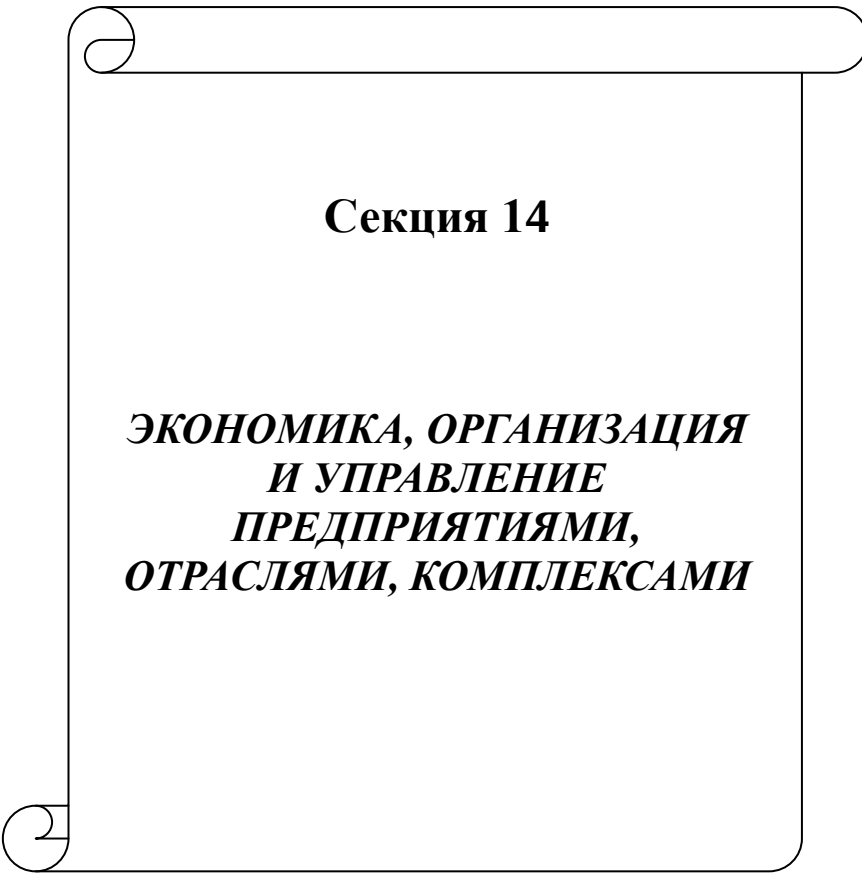
зять, что он старается работать на опережение (пример, безболезненный выход из кризиса 2008 года), оценивает происходящую обстановку в мире, но не всегда у него все задуманное получается. По нашему мнению, это скорее всего связано с тем, что некоторые решения ЦБ РФ принимает, основываясь на опыте зарубежных стран, копирует их модель поведения. Но этого делать не стоит, так как мы живем в очень индивидуальной и самобытной стране, не подгоняемой ни под один шаблон. Следует ориентироваться на наш опыт, может и не такой большой и долгий как у стран Запада, зато учитывающий особенности так называемого менталитета.

Главное, что следует отметить, так это отсутствие комплексности в процессе использования инструментов денежно-кредитного регулирования, а она в современных условиях очень важна.

Современное понятие кризиса несколько поменялось. Из-за глобализации экономики и смещения центров влияния, а также бизнес-ориентиров, структура кризиса как теоретической платформы поменялась. Если теории и практики в области экономики в 70-90 гг. утверждали, что экономический кризис проходит 4 стадии развития, то в 21 веке четкие границы между стадиями размываются и сказать, что с определенного периода кризис перешел в стадию, к примеру, оживления уже невозможно.

Список литературы:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2010-2012 годах».
2. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2013-2016 годах».
3. Годовой отчет за 2008 год Центрального Банка РФ от 13.05.2009.
4. Основные направления денежно-кредитной политики на 2010-2015 гг.
5. Основные направления денежно-кредитной политики на 2011-2016 гг.
6. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.
7. Сайт о банках финансовом рынке России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bankir.ru.
8. Официальный сайт Минфина России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is drawn with a thin black line.

Секция 14

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

© Каппушева А.Р.¹

Пятигорский государственный университет, г. Пятигорск

Рассматриваются подходы к оценке эффективности работы организации социальной сферы. Особое внимание уделено совершенствованию существующих механизмов эффективного контракта. Обосновано применение модели интегрированного эффективного контракта.

Ключевые слова: регион, социальная сфера, организация, эффективный контракт.

Наиболее существенным инструментом регулирования социально-культурной сферы в нашей стране является законодательство. За достаточно существенный период проведения рыночных преобразований был принят целый ряд нормативно-правовых актов, касающихся отдельных видов социально-культурной деятельности, которые напрямую повлияли на формирование рыночных структур. К примеру, введя ряд ограничений на разгосударствление и приватизацию, государство тем самым сформировало определенную структуру социально-культурной сферы по форме собственности [1].

Результатом такой позиции стал тот факт, что основная масса производителей социально-культурных услуг являются организациями государственной формы собственности. Особенно велика их доля на рынке образовательных, медицинских услуг, некоторых видов культурно-досуговых услуг. Уже в течение длительного промежутка времени, правительства различных стран были озабочены поиском наиболее эффективных механизмов и инструментов, позволяющих увеличить эффективность и результативность работы организаций социальной сферы.

Как видно из практики, большое значение при проведении различного рода реформ имеет наличие эффективной системы показателей результативности деятельности работников, реформируемых структур, их заинтересованность в достижении поставленных целей и задач.

Одним из главных направлений совершенствования систем показателей результативности в последние годы в значительной части развитых стран было сопряжено с поиском равновесия между показателями, устанавливаемыми для учреждений социальной сферы и показателями, устанавливаемыми для их работников с дальнейшим установлением тесной взаимосвязи между ними.

Последнее время, наибольшее распространение, получил подход, при котором используются интегральные показатели результативности, отра-

¹ Аспирант 2 года обучения специальности 08.00.05.

жающие основные политические или экономические параметры деятельности того или иного органа власти или учреждения (в зависимости от уровня, на котором проводится оценка), которые в дальнейшем переносятся на все нижеследующие уровни.

Одной из самых существенных сложностей во время формирования моделей комплексных систем показателей эффективности и результативности является невозможность установления вклада отдельно взятого сотрудника учреждения, поскольку во главу ставятся конечные результаты, выраженные в определенном социальном и экономическом эффекте. Тем не менее, для того чтобы этот эффект был достигнут необходимо установить как можно более четкие и объективные показатели деятельности работников учреждений и государственных служащих, занятых в данной сфере. Более того, нельзя не отметить, что в большинстве случаев, устанавливаемые показатели эффективности и результативности зачастую во многом зависят и от внешних факторов, на которые работники или государственные служащие не могут оказывать сколько-нибудь существенного влияния [2].

В основе управления как такового всегда находится какой-либо механизм управления. Если мы говорим о механизме управления результативностью, то стоит отметить, что такой механизм представляет собой сложно интегрированную систему, включающую следующие элементы:

- цели, задачи и критерии управления;
- объекты управления, а также их связи, которые подвергаются воздействию для достижения поставленных целей;
- методы воздействия на указанные объекты управления;
- ресурсы управления – материальные и финансовые ресурсы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели [3].

Поскольку в данном случае речь идет о результативности деятельности организаций социальной сферы, следует выделить такие свойства, как долговременность, крайне медленная скорость отдачи и огромный охват действия. Именно поэтому в данном случае речь идет о механизме долгосрочного действия, поскольку, по сути ее результат – цель протяженная во времени.

На практике ситуация такова, что в экономике в основном идет опора на сосредоточение на какой-то определенной природе механизма управления. То есть во времена административно-командной экономики преобладающее значение имеют административные механизмы, при рыночной экономике, доминируют экономические механизмы. К сожалению и в том и в другом случае крайне не достаточное внимание уделяется такому важному и необходимому для социального сектора механизму, как мотивация. Как отмечают большинство исследователей данной проблематики, выделить какой-то механизм отдельно крайне сложно или даже практически не возможно. Однако представляется вполне реальным создать такой механизм управления, в который будут

интегрированы оптимальные по своей природе и по количеству элементы, для повышения результативности предприятий социального сектора.

Увеличение результативности любой организации может быть достигнуто только при верном сочетании выбранных механизмов управления и грамотно продуманной стратегии. Механизмы управления должны подчиняться (адаптироваться) к избранной стратегии или же стратегия должна создаваться адаптировано к действующим на практике механизмам.

В России обеспечение социальной сферы финансами основано на социальных стандартах, которые в своей основе имеют удовлетворение социальных потребностей граждан, которые считаются обязательными. Такие потребности принято разделять на минимальные и дополнительные (свыше минимальных).

Такие общие для определенной территории (или даже для государства в целом) социальные нормы, обеспечивающие граждан:

- учреждениями социально-культурной сферы;
- услугами этих учреждений и организаций;
- работников этих учреждений.

Основываясь на социальных стандартах, происходит разработка социальных норм, то есть определенных унифицированных норм потребления определенных благ, то есть бытовых услуг, продуктов питания, медикаментов, и т.д.

Разработка социальных стандартов для здравоохранения, образования, социальной защиты, культуры, средств массовой информации, жилищно-коммунального хозяйства, городского транспорта, управления, архивного дела, санэпиднадзора и др. в натуральном и денежном выражении, приходящихся на одного человека, является обязанностью государственной власти. Таким путем делается попытка соблюдения равенства муниципальных образований, их деятельное взаимоотношение с государственной властью. В соответствии с этими стандартами формируются бюджеты территорий. Денежная величина социальных стандартов связана и рассчитывается с учетом финансовых возможностей области административно-территориальных образований.

Распространенной ситуацией при подготовке стандартов качества является выявление значительного разрыва между качеством услуг (работ), предоставляемых разными поставщиками. Определение требований к качеству по нижней границе, которой будут удовлетворять все поставщики, приведет к тому, что единственной функцией стандарта станет обеспечение сохранения минимального качества услуг. Преодоление различий в качестве услуг, оказываемых разными поставщиками, может быть не только дорогостоящим, но и весьма продолжительным по времени. Наиболее удобным в условиях действующего законодательства способом выравнивания качества услуг и работ является одновременная разработка программы развития отрасли и стандарта качества. Сам стандарт при этом может вступать в силу в течение определенного переходного периода[4].

В связи с реализацией в нашей стране ряда реформ социальной сферы, экономическое благосостояние таких предприятий становится зависимым не только от финансирования из бюджета, но и от результатов их деятельности.

На сегодняшний день, избранный экономический механизм предполагает:

- переход в бюджетном финансировании от выделения им средств по статьям расходов к финансированию по нормативам, комплексно отражающим потребности учреждений образования;
- сочетание бюджетного обеспечения финансовыми ресурсами с внедрением платных услуг населению, работ по договорам с предприятиями и организациями;
- предоставление большей самостоятельности в деятельности учреждений, в том числе по программам экономического и социального развития.

Вышестоящий орган доводит до организации контрольные цифры, экономические нормативы и государственный заказ. Контрольные цифры представляют собой прогнозируемые основные показатели, позволяющие определить величину бюджетного финансирования [5].

Более того, к экономическим нормативам относятся и лимиты, которые устанавливаются учреждениям на централизованно распределяемые материальные ресурсы (на капитальные вложения, строительно-монтажные работы и др.).

Так же широко применяется практика государственного заказа для реализации приоритетных программ социально-экономического развития, ликвидации диспропорций, преодоления чрезмерного различия по территориям, и др.

Возвращаясь к механизмам повышения результативности социального сектора, следует отметить, что не смотря на то, что в каждом конкретном случае требуется разработка какого-то конкретного механизма, определенные общие моменты все же присутствуют. По этой причине считаем целесообразным предложить три основных направления движения для увеличения результативности деятельности предприятий социальной сферы.

1. Применение системы интегрированного эффективного контракта.
2. Развитие института государственно-частного партнерства в социальной сфере.
3. Применение технологии активного общественного мониторинга качества предоставляемых социальных услуг.

Итак, касаясь системы интегрированного эффективного контракта.

Сама идея эффективного контракта не нова. Еще в 2012 году вышло распоряжение Правительства Российской Федерации №2190-р от 26.11.2012 г относительно перехода на эффективный контракт.

Государственные (муниципальные) бюджетные учреждения согласно распоряжению Правительства Российской Федерации № 2190-р от 26.11.2012 г. с 2016 по 2018 года должны перейти на эффективный контракт. С указанным переходом сопряжен ряд особенностей с правильной подготовкой нормативно-правовых документов и оповещения сотрудников под подпись о переходе на новую систему оплаты труда, а также разработкой ключевых показателей эффективности с учетом отраслевой эффективности, в том числе показателей за коллективные результаты труда.

Здесь идея такова, что переход к эффективному контракту бюджетных учреждений будет способствовать увеличению качества предоставляемых услуги соответственно качества выполнения государственного задания, поскольку заработная плата работников таких организаций будет зависеть не от присутствия на рабочем месте, а от эффективности работы.

На сегодняшний день, эффективный контракт – это трудовой договор (контракт), с работником, в котором конкретизированы (уточнены) должностные обязанности работника, показатели и критерии оценки выполнения этих обязанностей (труда), увязанные с условиями оплаты труда (в том числе в виде размера тарифной ставки или оклада, доплат, надбавок и поощрительных выплат) в зависимости от качества оказанных услуг, а также меры социальной поддержки работника.

То есть по своей сути, на данный момент эффективный контракт представляет собой явление одноуровневое. То есть, это, по сути, документ сторонами которого выступает учреждение (как работодатель) и работник. В рамках же данной работы предлагается использовать систему интегрированного эффективного контракта, который будет представлять явление многоуровневое и мульти аспектное.

Предлагается сделать эффективный контракт неким вектором согласованного движения каждой отдельно взятой составляющей социальной сферы начиная с уровня Российской Федерации. Назовем это явление интегрированным эффективным контрактом.

На рис. 1 схематически представлена структура интегрированного эффективного контракта.

Итак, интегрированный эффективный контракт представляет собой взаимовязанную вертикально интегрированную цепь эффективных контрактов между учреждениями входящими в одну структуру подчиненности, но на разных уровнях, где каждое последующее звено в рамках своего контракта имеет своей целью реализацию одной из задач вышестоящего учреждения.

То есть в эффективных контрактах между учреждениями разного уровня четко обозначены цели и задачи деятельности, каждого конкретного учреждения, механизмы и методы работы, установлены показатели и критерии оценки деятельности такого учреждения, объемы финансирования и перспективные планы развития на каждый конкретно взятый период (рекомендуется 1 год). На

заключительном же этапе, между учреждением и работником заключается эффективный контракт, в привычном понимании этого термина.



Рис. 2. Схема интегрированного эффективного контракта

Применение такого механизма как интегрированный эффективный контракт позволит решить ряд следующих проблем:

- проблема отсутствия концентрации общих усилий направленных на реализацию избранных стратегий;
- проблема продуманности реализации программ (поскольку когда выстроена четкая логическая цепочка исполнения какого-либо обязательства вплоть до исполнителя вероятность наличия непродуманных решений снижается);
- проблема наличия четких критериев оценки работы;
- проблема наличия массы задач, не ведущих к достижению обозначенных целей, но требующих усилий, внимания и времени;
- проблема четкой стоимости каждой составляющей (что позволит более четко и распределено проводить бюджетирование);
- проблема вовлеченности работников;
- проблема увязки целей и действий;
- проблема прозрачности деятельности учреждений.

Только таким методом возможно преодолеть отсутствие заинтересованности в решении обозначенных проблем на каждом отдельно взятом уровне, поскольку на каждом уровне трудятся люди их заработная плата напрямую должна зависеть от их работы и от работы учреждения в целом, так же возможно установление каких-либо стимулирующих выплат в случае успешной реализации этапов выстроенной стратегии.

Именно этот механизм способен обеспечить прозрачность и гласность при оценке труда сотрудников организаций социальной сферы, при конкретизации показателей и критериев оценки труда непосредственно в трудовых договорах, в то время как оценка эффективности труда того или иного работника может осуществляться только при сравнительном анализе результатов труда работников, выполняющих однородные виды работы, на основе общих критериев и показателей [6].

Список литературы:

1. Макеев Ю.В. Социально-культурная сфера в условиях рынка // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10.
2. Официальный сайт консалтинговой компании PbaConsult [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pbaconsult.com/ru/solutions/gov/otsenka-resultativnosti-deyatelnosti-gosudarstvennyh-grazhdanskih-sluzhaschih/>.
3. Голованова Н.Б. Концептуальные основы управления результативностью организаций социокультурной сферы // ВЕСТНИК МГУПИ. – 2010. – № 26.
4. Маслова М.В. Стандарты качества бюджетных услуг // Бюджет. – 2015. – № 10. – С. 50-52.
5. Маслова М.В. Стандарты качества бюджетных услуг // Бюджет. – 2015. – № 10. – С. 50-52.

6. Сергиенко Н.С. Переход на эффективный контракт в бюджетной сфере // Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: матер. I Всерос. открытой науч.-практ. конф., Калужский филиал финансового университета при Правительстве Российской Федерации. – СПб.: Изд-во Эйдос, 2014.

РЫНОК УСЛУГ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ: ПРОБЕЛЫ ГОСУДАРСТВА – ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

© Пантюхина Е.И.¹

Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск

В статье проведен анализ деятельности государственных учреждений системы дополнительных образовательных услуг, выявлены основные тенденции и проблемы в их функционировании. Показаны роль и значение предприятий негосударственного сектора, способных выполнять образовательно-воспитательные функции на конкурентоспособном уровне, особенно в ресурсоёмких направлениях.

Ключевые слова: дополнительное образование, социальная ответственность бизнеса, экономика образовательных услуг, государственные учреждения, конкурентоспособность, образовательные программы.

Развитие общества на современном этапе, усложнение общественных отношений, научно-технический прогресс, преобразование экономической системы неизбежно сопровождается пересмотром и попытками совершенствования образовательной парадигмы. В поиске адекватных ответных мер на возникающие трудности все чаще обращаются к образованию, выходящему за рамки основной образовательной программы и альтернативному образованию, которые являются более гибкими, неформализованными, адаптивными к постоянно меняющимся требованиям социальной среды. Этим критериям в современной образовательной парадигме в наибольшей степени соответствует система дополнительного образования (ДО).

Как отмечает в своем исследовании Г.А. Добрынина, «сфера образования в целом и дополнительного в частности переходит в сферу услуг, причем специфических, воспроизводящих интеллектуальные ресурсы. Процесс модернизации системы способствует тому, что учреждения ДО становятся субъектами рынка образовательных услуг» [6, с. 128].

¹ Магистрант.

Как самостоятельный вид образования, закреплённый в федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации»[1], дополнительное образование в настоящее время реализуется государственными (муниципальными) организациями различной ведомственной принадлежности (образование, культура, спорт и другие), а также негосударственными (коммерческими и некоммерческими) организациями и индивидуальными предпринимателями в форме дополнительных общеобразовательных программ (общеразвивающих и предпрофессиональных).

Государственные учреждения в Томской области представлены достаточно широко: в 2014 году (наиболее актуальные доступные статистические данные на момент написания данной работы) [8, 9] функционировало 124 государственных организации дополнительного образования детей, из которых 70 организаций системы общего образования (из них 37 в сельской местности), 29 организаций культуры, 25 организаций спорта.

Охват детей дополнительными образовательными программами составил 65,7 % от общего количества детей в возрасте от 5 до 18 лет (2013 год – 62,7 %) – увеличение на 2,1 %. Количество детей, охваченных услугами дополнительного образования – 99939 человек (2013 год – 93340 человек). Из них 70651 человек занимаются дополнительным образованием в организациях системы образования, 13400 детей занимаются в организациях культуры, 15888 детей – в организациях спорта [9].

При этом наблюдается ситуация не только неполного, но и неравномерного охвата детей услугами дополнительного образования в различных территориях области. Особенно эта разница заметна между муниципалитетами городских и сельских территорий. В городских территориях средний показатель охвата детей дополнительным образованием составил 69,1% детей в возрасте 5-18 лет, проживающих на территории, в сельской местности – только 50 % [9].

В системе общего образования Томской области представлены все виды учреждений дополнительного образования детей: центры – 18, дворцы – 1, дома творчества – 18, станции – 2, школы – 11, спортивные школы – 19. Преобладание центров и домов творчества среди учреждений дополнительного образования детей обусловлено специфическими требованиями к данным видам учреждений – это многопрофильные учреждения, где реализуются программы различных направленностей. Традиционным и преобладающим видом является также спортивная школа. Незначительное число «станций» объясняется тем, что статус однопрофильного учреждения сохранять заметно сложнее, чем многопрофильного, так как необходимо разрабатывать большое число программ одной направленности, что предполагает наличие высококвалифицированных кадров, специализированного оборудования.

Анализ программного обеспечения дополнительного образования детей Томской области показывает, что большинство организаций дополнительно-

го образования детей работают по программам продолжительностью от 3-х и более лет обучения, их доля составляет 62,2 % от общего количества программ (в 2013 году – 51,8 %); доля краткосрочных программ, обеспечивающих ребенку пробу, в том или ином виде деятельности, позволяющих развивать навыки исследовательской и проектной деятельности является низкой – 37,8 % (в 2013 году – 48,2 %)[9].

Существенной позитивной динамики в охвате дополнительными образовательными программами обучающихся по направлениям не наблюдается.

Стабильно наиболее востребованными для детей являются художественное направление, которым охвачено 36 % обучающихся (в 2013 году – 36,1 %); физкультурно-спортивное направление – 18,5 % (в 2013 г. – 18,7 %), социально-педагогическое направление – 32 % (в 2013 г. – 31,1 %). Из-за недостаточно развитой материально-технической базы, отсутствия квалифицированных кадров, низким остается охват детей естественнонаучным направлением – 4,6 %, туристско-краеведческим направлением – 5,9 %, техническим творчеством – 3,7 % [9].

Основной контингент системы дополнительного образования представлен обучающимися: младшего школьного возраста – 41,8 % от общей численности контингента обучающихся, среднего школьного возраста – 42,3 %, старшего школьного возраста – 15,9 %. Наблюдается тенденция к увеличению доли программ для детей дошкольного возраста, при этом недостаточным является количество программ для старшекласников. Причинами низкого охвата старшекласников можно считать переключение части обучающихся на усиленную подготовку к сдаче ЕГЭ и ГИА, а также предъявление высоких требований со стороны старшекласников к дополнительным образовательным программам и отсутствие современных продвинутых программ.

Материально-техническое и информационное обеспечение организаций, осуществляющих образовательную деятельность в части реализации дополнительных общеобразовательных программ в Томской области требуют масштабных изменений. В частности, по данным ОГБОУДОД «Областного центра дополнительного образования детей» общая площадь всех помещений образовательных организаций дополнительного образования (включая филиалы), в расчете на одного обучающегося составляет всего 1,2 м², что существенно ниже нормативов СанПиН (не менее 2,0 м²) [9]. 7,1 % (в 5 районах области) организаций дополнительного образования детей не имеют собственного здания; 17,1 % – 12 организаций, здания которых требуют капитального ремонта. Только в 56 организациях дополнительного образования имеется водопровод, в 60 – центральное отопление, в 58 – канализация.

Таким образом, становятся очевидными проблемы функционирования государственных учреждений дополнительного образования детей:

- 1) неравномерный охват детей программами дополнительного образования по территориальному принципу. Выравнивание шансов на

получение качественного образования детьми, обучающимися в образовательных организациях, расположенных в различных районах области и действующих в разных условиях социальной среды является проблемой, требующей особого внимания;

- 2) обновление содержания программ дополнительного образования детей в госучреждениях происходит медленно и в настоящее время в большинстве организаций не удовлетворяет современные запросы детей: по содержанию, технологичности, соответствию приоритетам социально-экономического развития муниципалитета, региона, профессионально-ориентированным пробам в различных сферах деятельности;
- 3) низкая доля ресурсоемких программ естественнонаучного, туристско-краеведческого, технического направления;
- 4) недостаточное количество программ для старшеклассников, а также краткосрочных программ и программ для детей с ОВЗ, детей из малообеспеченных семей, одаренных детей, профориентационных программ;
- 5) недостаточное материально-техническое и информационное обеспечение организаций, не развиты дистанционные формы образования.

Важно отметить, что набор образовательных услуг в государственных учреждениях ДО не определяется изучением потребностей в них – государство предлагает только то, что может финансировать.

Необходимо понимать, что возникновение рынка частных образовательных услуг обусловлено, прежде всего, недостатками, пробелами основного образования: репетиторство, углублённое изучение иностранных языков и компьютерных технологий, танцевальные и ИЗО-студии, организация познавательного досуга и отдыха (праздники, образовательный туризм и пр.). Помимо этого, проявляется тенденция к увеличению спроса на услуги «присмотра» и раннего развития детей дошкольного возраста вследствие дефицита мест в детских садах, а также пересмотра программ дошкольного образования. Свой вклад вносят и демографические процессы – в государственных учреждениях для детей дошкольного и младшего школьного возраста спрос заметно превышает предложение [7, с. 68].

Сегодня в проектах государственных документов по развитию сферы образования [2, 3, 4] особое внимание уделяется поддержке негосударственного сектора сферы услуг в области дополнительного образования. Плановое развитие этого сектора, государственно-частное партнерство, многоканальное финансирование позволит решить ряд проблем и вызовов дополнительного образования.

Именно в сфере дополнительного образования может в полной мере реализоваться концепция социальной ответственности бизнеса, тесно связанная с понятием устойчивого развития. Сообразно этому принципу предприятиям

следует принимать решения, которые основываются не только на финансовых или экономических факторах, но также с учетом социальных, экологических и других последствий их деятельности в долгосрочной перспективе. Нельзя не согласиться, что в современных условиях общество не может пребывать в благосостоянии исключительно за счет государства. Эту мысль подчеркивал в своих работах американский автор К. Уолтон, который полагал, что социальная ответственность бизнеса предполагает взаимосвязь трех игроков:

- корпорации;
- государство;
- общество [5, с. 22].

В настоящее время в крупных городах России уже есть примеры успешных проектов в сфере дополнительного образования, функционирующих как на коммерческой основе, так и в формате государственно-частного партнерства. В число их целей входят решение проблемы недостатка программ дополнительного образования, направленных на развитие практик социального проектирования, детского самоуправления, создание центров технического творчества, внедрение современных, дополнительных образовательных программ для детей особых категорий (в т.ч. для детей с ОВЗ, «группы риска», детей – мигрантов, одаренных, профессионально-ориентированных). Примерами таких проектов являются: тематические парки «Мастерград» и «Мастерславль» (группа компаний «Эспро», Москва, Санкт-Петербург), детский город профессий «Кидбург» (представлен в 7 городах России), федеральная сеть детских технопарков «Кванториум» (19 регионов реализовали проект в 2016, на 2017 год запланирована реализация еще в 17 регионах, в том числе – в Томске). В Томске успешно реализуются менее масштабные коммерческие проекты, в том числе в ресурсоемких направлениях (естественнонаучное и техническое): IT-колледж ТГАСУ, Школа цифровых технологий (томский проект, филиалы которого работают уже в 7 городах России и Беларуси) и другие.

Таким образом, негосударственные организации занимают свободные ниши рынка дополнительных образовательных услуг, производя наряду с экономически обусловленными ценностями и иные – социальные, беря на себя функцию изучения социального заказа на услуги ДО, способствуя популяризации определенных направлений, повышению разнообразия и конкурентоспособности образовательных программ.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/.
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N295 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие

образования» на 2013-2020 годы» [Электронный ресурс] // Российская газета. – Режим доступа: <https://rg.ru/2014/04/24/obrazovanie-site-dok.html>.

3. Постановление Правительства РФ от 23 мая 2015 г. № 497 г. «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016-2020 годы» // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2015/05/28/obrazovanie-site-dok.html>.

4. Распоряжение Правительства РФ от 4 сентября 2014 г. № 1726-р // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2014/09/08/obrazovanie-site-dok.html>.

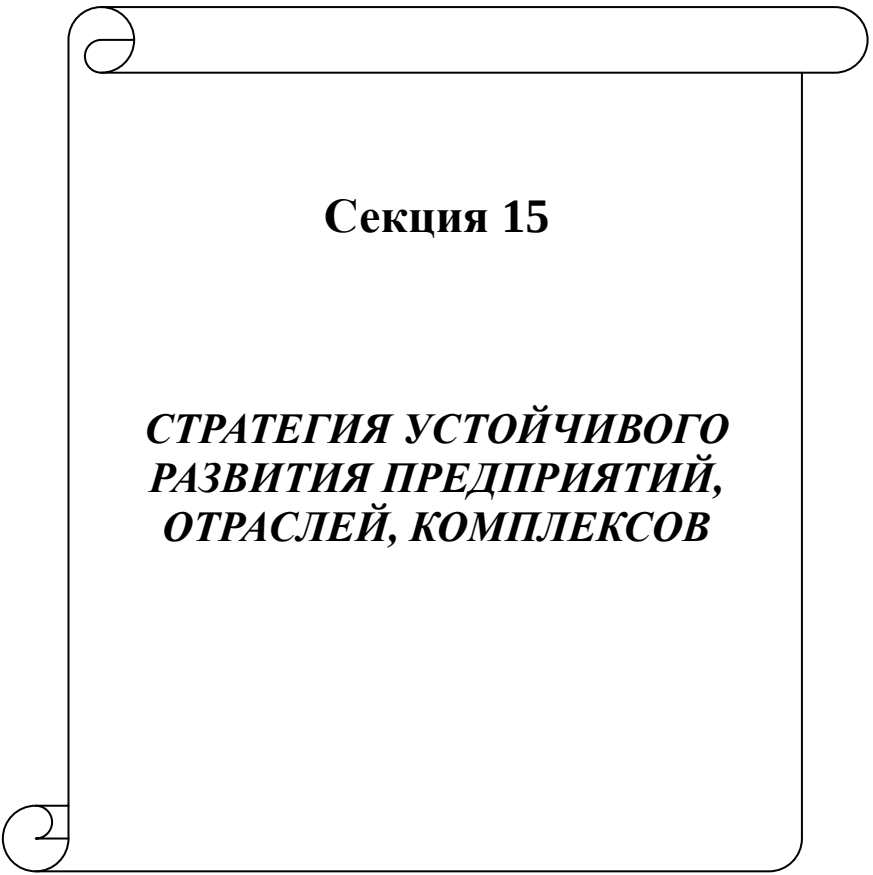
5. Никитина Л.М. Корпоративная социальная ответственность / Л.М. Никитина, Д.В. Борзаков. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2015. – 445 с.

6. Добрынина Г.А. Проблемы и пути модернизации системы дополнительного образования: управленческий аспект // Вестник ТГПУ. – 2013. – № 1 (129). – С. 125-131.

7. Павлов А.В. Дополнительное образование – продолжение или альтернатива? // Многоязычие и межкультурная коммуникация: вызовы XXI века: матер. Междунар. конф. и VII междунар. науч.-практ. семинара. – Прага, 2013.

8. Дополнительное образование детей [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства образования и науки РФ. – Режим доступа: <http://Минобрнауки.рф/министерство/статистика/информация-2014/дополнительное-образование>.

9. Официальный сайт областного центра дополнительного образования Томской области / Мониторинговые исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ocdo.tomsk.gov.ru/monitoringovye-issledovaniya>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top left and bottom left.

Секция 15

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ БАНКА В КРИЗИС

© Онищенко Е.П.¹, Отёкина А.П.¹

Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Калуга

Статья посвящена мерам, которые целесообразно применять банкам в условиях экономического кризиса для оптимизации своих расходов. Если по ряду причин нельзя увеличить операционные доходы, то можно попытаться уменьшить операционные расходы. Этот процесс требует внимания и анализа. Приведены примеры действий по сокращению расходов реальных банков.

Ключевые слова: банк, оптимизация расходов, экономический кризис, операционные расходы.

Банк является коммерческой организацией, потому максимизация прибыли – основная цель его акционеров и главная задача его менеджеров. Формула расчёта чистой прибыли банка проста и в общем случае выглядит так: операционный доходы минус отчисления в резервы, минус операционные расходы, минус расходы по налогу на прибыль. Таким образом, можно сказать, что процесс максимизации прибыли банка основан на работе менеджеров банка по увеличению доходов банка и сокращению расходов.

Гоняясь за высокими ставками по выдаваемым кредитам и низкими ставками по привлекаемым депозитам менеджеры всегда стремились к максимальным операционным доходам, полагая, что основа получения банком чистой прибыли спрятана именно в этих статьях. Всё изменилось, когда мировой финансовый кризис резко сократил операционные доходы банков. Стало понятно, что на фоне общего спада производства и покупательской способности населения рассчитывать на прежнюю доходность банковских операций в среднесрочной перспективе нельзя. Выход нашёлся сам: можно попытаться сократить операционные расходы – административно-хозяйственные расходы по обеспечению его функционирования и расходы на персонал и недвижимость.

При этом не нужно забывать, что сокращение административно-хозяйственных расходов должно быть спланированным процессом, чтобы не привести к дезорганизации процесса материально-технического обеспечения деятельности банка, что, в свою очередь, отрицательно отразится на его основной деятельности.

Стоит уменьшить спрос структурных подразделений в части расширения занимаемых помещений. Возможно, кому-то придется уплотниться, особенно в бэк-офисе и вспомогательных технических службах. Какие-то

¹ Студент.

функции следует отдать на аутсорсинг. Владимир Бескровный, директор департамента ИТ банка МФК, считает, что сотрудники, работающие на «удалёнке», позволяют экономить средства [5]. Директор департамента продаж и обслуживания клиентов Связь-Банка Антон Анищенко активно развивает концепцию «лёгкого банка» – небольшие точки площадью 6-10 квадратных метров с двумя сотрудниками банка, расположенные в местах с максимальной клиентской проходимостью. Удобство такого формата в том, что офис легко переносить в другую точку, если в этой он не показывает достаточную эффективность. При этом такой формат банка дешевле, чем большие офисы.

Инвентаризация имеющегося компьютерного оборудования выявляет скрытые резервы. Например, в одном отделе имеются два принтера, один из которых недостаточно загружен и может быть безболезненно передан другому отделу, ранее подавшему заявку на приобретение принтера. Рациональное распределение копировальной и прочей техники обеспечивает свободный доступ сотрудников к ней, что позволит отказаться от покупки дополнительного оборудования. Внедрение нормирования на расход бумаги значительно сократит текущие расходы на канцелярию. HSBC (банк «Эйч-эс-би-си») намерен оцифровать абсолютно все банковские процессы и полностью отказаться от бумаги – об этом в сентябре 2016 года на конференции в Шанхае говорил IT-директор банка Дэррил Уэст. В Сбербанке кардинально пересмотрели подход к работе с документами, заменив бумажный документ на электронный и ручную подпись на электронную. При оформлении документов клиенту и сотруднику не нужно подписывать листы бумаги, документы изначально формируются и подписываются в электронном виде, что позволило исключить операционные ошибки при оформлении документов, сократить затраты на логистику и хранение бумажных документов, а также сократить потребление бумаги в клиентских офисах.

Пересмотр стратегии банка в части построения сети банкоматов и платёжных терминалов позволит сэкономить на покупке нового оборудования, изменив географическое расположение уже существующего, но находящегося в местах малой проходимости. Или, например, Сбербанк сообщает о сокращении своей банкоматной сети. По словам заместителя председателя правления банка Станислава Кузнецова, от достигнутого несколько лет назад пикового уровня в 90 тыс. банкоматов на сегодня осталось около 80 тыс. Далее предполагается уменьшить это количество еще на 7-8 тыс. Всё делается в рамках оптимизации [6].

Не стоит забывать про multifunctional банкоматы. Для примера, закупки банкоматов с функцией кеш-ресайклинга принесли банку ВТБ 24 экономию в размере 50 млн. рублей по итогам года, подсчитали в банке. Она достигнута за счет сокращения издержек на инкассацию и оптимизации операционных затрат. В 2017 году эффект экономии будет увеличен вдвое, то есть достигнет 100 млн. рублей. К слову, 50 млн. рублей равноценны 80 новым банкоматам для зарплатных клиентов, указывают в ВТБ 24.

Как и любая другая организация, банк не может обходиться без собственного автотранспорта. Следует максимально отказаться от дорогостоящих представительских автомобилей, которые к тому же дороги в эксплуатации. Нужно проанализировать экономическую целесообразность использования личного автотранспорта сотрудников банка в служебных целях с выплатой им денежной компенсации на ГСМ и амортизацию автомобиля. Следует строго лимитировать количество и километраж поездок, исключить использование автотранспорта в личных целях и в экономически нецелесообразных ситуациях.

В рамках оптимизации расходов необходимо пересмотреть и максимально сократить перечень сотрудников банка, имеющих право на получение и использование служебной мобильной связи. Право на служебную мобильную связь должно быть предоставлено только сотрудникам, для которых это действительно является необходимым. Максимально сократить поток дорогостоящих звонков, каковыми являются звонки на мобильную связь и междугородние/международные звонки. Такие звонки должны производиться только по служебной необходимости. Например, в банке МФК отказались от большинства выделенных каналов и перешли на интернет и IP-телефонию, что значительно сократило эту статью расходов [5]. Другой мерой может быть введение контроля лимитов на телефонный трафик в зависимости от бизнес-направлений и функциональных обязанностей структурных подразделений. Различные модели мини-АТС позволяют получать статистические отчеты по телефонным разговорам. На базе этих отчетов может быть построена система анализа и контроля телефонного трафика, носящий постоянный или выборочный характер.

Немалую долю расходов банка составляют расходы на рекламу. Необходимо проанализировать эффективность рекламы и поставить работу по анализу эффективности рекламы на постоянный контроль. В частности, можно провести анализ эффективности рекламы как по отдельным направлениям бизнеса на предмет её привлекательности и действенности для клиентов, так и на предмет её достигаемости для клиента. Процесс анализа эффективности рекламы может быть автоматизирован путём установления обратной связи с клиентом. Посредством колл-центра или анкетирования следует получить от клиента ответ на вопрос, каким образом он узнал о банке и его услугах. В результате обработки этой статистической информации может оказаться, что отдельные виды рекламы и медианосителей крайне неэффективны, хотя на их поддержку выделяется солидный рекламный бюджет. В кризисные годы банки стали меньше вкладываться в рекламу своих услуг – в 2015 году они потратили на это 28,4 млрд. рублей, что на 24,2 % меньше показателя за 2014 год. Это наиболее мощное падение показателя с 2009 года. При этом все крупные банки урезали рекламные статьи бюджета. Из десятки крупнейших больше всего сократил затраты на про-

движение услуг Сбербанк (за год показатель упал на 48,1 %), ВТБ24 (минус 45,9 %) и Юникредитбанк (минус 45,1 %). Меньше всего – ВТБ (минус 5,8 % за год) [4].

И всё же самой большой статьёй расходов банка является персонал. Практически у любого банка можно обнаружить раздутый штат. Необходимо проанализировать основные бизнес-процессы банка. Оптимизация бизнес-процессов позволит реструктуризировать организационную структуру банка с учётом приоритетных целей и задач. Реструктуризация организационной структуры явно укажет, какой именно персонал и на каких участках работы требуется сократить. Так Альфа-Банк принял решение не заполнять, а оптимизировать часть вакансий, которые освободились за счёт естественной текучести кадров, а также перераспределил функции между действующими сотрудниками во фронт-офисе.

Нужно пересмотреть систему оплаты труда, бюджет на обучение, систему выплат материальной помощи. Нужно отказаться от больших корпоративных вечеров. Пересмотр социальных пакетов сотрудников является обязательным условием оптимизации затрат. На сегодняшний момент банки пересматривают систему мотивации персонала. Ставка делается на премиальную часть зарплаты, командировочные лимиты урезаются. Так, председатель правления банка «Уралсиб» Константин Бобров сообщил, что банк поменял соотношение фиксированной и переменной частей зарплаты сотрудникам бизнес-подразделений в пользу последней. Как отмечают в исследовательском центре Superjob.ru, работодатели значительно корректируют компенсационные пакеты: сотрудникам стали реже оплачивать обучение, фитнес и проезд в общественном транспорте, также уменьшилось число организаций, предоставляющих служебный транспорт. Директор департамента по работе с персоналом ЮниКредит Банка Джанлука Тотаро рассказывает, что банк сократил командировочные расходы за счёт использования современных цифровых технологий, например видеоконференций. Большинство компьютеров сотрудников оснащены камерами для этой цели. Расширились предложения по возможностям онлайн-обучения, что также снижает необходимость в поездках.

Таким образом, в сложный экономический период нужно выявлять скрытые резервы для снижения расходов, а также переложить часть работы на контрагентов или аутсорсинг. Сокращение затрат возможно путём отказа от них или путём их оптимизации, но с применением проанализированного решения.

Список литературы:

1. Бычков В.П. Банковское дело: учеб.-методич. пособие. – М.: МГИУ, 2013. – 266 с.
2. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учеб. пособие. – М.: «Дашков и К⁰», 2014. – 640 с.

3. Турбанов А.В., Тютюнник А.В. Банковское дело: операции, технологии, управление. – М.: Альпина Паблишерз, 2013. – 682 с.

4. Алексеевских А. Банки урезали зарплаты и рекламные бюджеты [Электронный ресурс] // banki.ru: независимый финансовый портал. 2005-2017 (дата обращения: 01.05.2017).

5. Арнаутков А., Гостева Е. ИТ-бюджеты в эпоху новой нормальности. [Электронный ресурс]. – 1999-2017. – Режим доступа: bankir.ru (дата обращения: 03.05.2017).

6. Дубровская А. Кручу-верчу: банкоматы, которые экономят деньги клиентам и банкам [Электронный ресурс]. – 2005-2017. – Режим доступа: banki.ru (дата обращения: 02.05.2017).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

LIX Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 5 мая, 30 мая 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 12.06.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 13,66 Печ. л. 14,69 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!