

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



**13**  
2017  
Часть IV

16+

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 13 (147) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

**Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственные редакторы:** Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 19.04.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.



---

---

**Н**а обложке изображен *Александр Романович Лурия* (1902–1977) — выдающийся ученый, специализирующийся в области психофизиологии поражений мозга, нейропсихологии и нейролингвистики, один из создателей российской нейропсихологии, ученик Л. С. Выготского.

Родился в Казани, в семье медиков. Отец был известным терапевтом, который занимался частной практикой, а мать — стоматологом.

В 1921 году Александр Лурия окончил Казанский университет, но на этом не остановился и в 1937 году получил второе высшее образование, окончив Первый Московский медицинский институт. Уже во время обучения Александр Романович преподавал, вел научно-исследовательскую работу. Во время Великой Отечественной войны ученый, будучи научным руководителем восстановительного госпиталя в Кисегаче, активно изучал различные патологии головного мозга и затем защитил докторскую диссертацию. В 1945 году Лурия продолжил эти исследования уже в должности профессора Московского государственного университета, позднее он возглавил кафедру нейро- и патопсихологии факультета психологии МГУ.

Именно Александр Романович Лурия ввел в России понятие нейропсихологии как смежной области нескольких отраслей медицины: неврологии, физиологии и психологии. Главным делом его жизни было создание теории системной

мозговой организации высших психических функций. С помощью этих исследований ученый открыл совершенно новый подход к пониманию нейропсихологических синдромов: взаимосвязи речи и движений, действий и памяти.

Следуя концепции Л. С. Выготского, Лурия вместе с другими учеными создал основу для теории культурно-исторического фактора в развитии психологии, внес значительный вклад в развитие генетической психологии в России.

Работая над взаимосвязями эмоциональных проявлений и моторики, мозговой активности, проявляющейся под действием психоэмоциональных факторов, Александр Романович разработал способ выявления «аффективных следов преступления», принципы которого позднее сделали возможным создание детектора лжи.

Большое значение имели исследования Лурии в области детской психологии. В 1950-е годы Александр Романович работал с детьми с различными формами умственной отсталости и изучал нарушения нейродинамики в речевой и двигательной системе, создал классификацию форм умственной отсталости.

Умер Александр Романович Лурия в Москве в 1977 году в возрасте 75 лет.

*Людмила Вейса,  
ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Кочкин И. В., Буянский С. Г.**  
Правовые риски как барометр экономической безопасности ..... 323
- Кузнецова М. Е.**  
Анализ рисков в результате снижения качества повышения квалификации персонала предприятия газодобывающей отрасли ..... 328
- Шестаков Р. Б.**  
Управление прибылью на предприятиях агробизнеса ..... 330
- Лapidус А. Е.**  
Выявление проблем и предложения по их решению для оборонных предприятий в условиях импортозамещения ..... 332
- Митрофанов Д. Е.**  
Основные принципы управления финансами ..... 336
- Николаева К. А.**  
Система страхования вкладов ..... 338
- Новиков И. В., Уткина В. А.**  
Экспорт рабочей силы из Китая в Россию ..... 340
- Олесик Т. А., Терновская А. Д.**  
Принципы выживания для стартапов ..... 343
- Павлова Н. В.**  
Сравнительный анализ налоговых систем Евразийского Экономического Союза в контексте интеграционных процессов ..... 345
- Прохорова И. А.**  
Стратегии инвестирования в биржевые активы: акции ..... 350
- Рыжинская Н. С., Ворожейкина Т. М.**  
Актуальность аудита эффективности инвестиционной стратегии предприятия ..... 354
- Сатторкулов О. Т., Тошбоев Б. Б.**  
Пенсионная система и её совершенствование ..... 357
- Сатторкулов О. Т., Тошбоев Б. Б.**  
Роль пенсионного обеспечения в поддержке человеческого капитала ..... 358
- Сатторкулов О. Т., Тошбоев Б. Б.**  
Методы государственного регулирования в инновационной сфере ..... 360
- Сатторкулов О. Т., Тошбоев Б. Б.**  
Развитие инновационной деятельности в условиях модернизации экономики ..... 361
- Сатторкулов О. Т., Тошбоев Б. Б.**  
Сущность пенсионного страхования ..... 363
- Сафонов П. А.**  
Кадровая безопасность в системе конкурентных преимуществ и недостатков современной организации ..... 364
- Селиверстов А. С.**  
Информационные технологии для отслеживания личных денежных средств..367
- Скубова Н. В., Нефёдова Е. А.**  
Синтетический и аналитический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками ..... 369
- Слюсаренко В. К., Дмитриевская В. А.**  
Пути решения основных проблем экспорта рабочей силы из Китая в Россию ..... 371
- Соловьева Е. В.**  
Моделирование производственной деятельности компании кондитерской промышленности ..... 374
- Туктарова П. А., Бабилова К. С., Беляева М. А., Вазигатова Э. И., Хабирова Г. Х.**  
Текущая кадровая ситуация на предприятии как угроза экономической безопасности ..... 376
- Уткин Д. Ю.**  
Коллективные методы управления финансами в домашнем хозяйстве и их эффективность ..... 379
- Федирко П. Е.**  
Теория перспектив как основополагающий элемент поведенческой экономики ..... 381

<b>Хамитова А. И., Гусева Г. Ю.</b> Применение системы сбалансированных показателей в российских компаниях .....	383	<b>Шоев А. Х.</b> Некоторые особенности управления человеческими ресурсами и развитие человеческого потенциала в Узбекистане .....	401
<b>Царев В. Е., Вершина Д. А., Панова В. А.</b> Качественная реализация консалтинговых проектов как важное условие решения актуальных задач малого и среднего предпринимательства .....	385	<b>Шуклина З. Н., Довбешко В. А., Чижиков Ю. Н.</b> Стратегии формирования бренда фирмы в условиях информатизации .....	403
<b>Чигрин Е. Н., Радченко И. О., Артемов П. М.</b> Развитие биопродуктов .....	387	<b>Шуклина З. Н., Самусенко А. В., Мелешенко Н. В.</b> Современное значение маркетингового управления бизнес-организациями .....	410
<b>Чигрин Е. Н., Радченко И. О., Артемов П. М.</b> Местное содержание политики, развития человеческого капитала и устойчивого повышения эффективности бизнеса в нигерийской нефтяной и газовой промышленности .....	390	<b>Щекина Н. В.</b> Различия в практике методологии резервирования: РСБУ и МСФО .....	416
<b>Шанин И. И., Полупанова Д. А.</b> Эффективность использования основных средств в коммерческой организации .....	392	<b>Юдина С. В., Кузнецова М. А.</b> Практика внедрения информационных систем управления предприятием в зарубежных компаниях .....	418
<b>Шарапова М. А.</b> Значение государственной политики в совершенствовании расходов на социальную сферу .....	395	<b>Яковлева И. А., Маланов В. И., Бурлов Д. Ю., Куклина С. К., Булатова В. Б., Багинов И. П.</b> Перспективы трансформации налога на доходы физических лиц в контексте снижения закредитованности населения .....	421
<b>Шоев А. Х., Юсуфалиев О. А.</b> Приоритетные направления развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане .....	399		

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Правовые риски как барометр экономической безопасности

Кочкин Иван Вадимович, студент;  
Буянский Станислав Геннадьевич, кандидат юридических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Сегодня, когда инновации все больше и больше охватывают производственные отношения, когда изменения технологических процессов, при внедрении программных продуктов в манипуляцию данных процессов, приводят к сокращению трудовых ресурсов, значительнее становится роль качества управления производственными отношениями. Жестче становятся правовые отношения между субъектами (контроля, управления и исполнения) и законодательство, регулирующее производственные отношения. Как следствие, требуется больше внимания уделять правовым рискам. Правовые риски входят в группу рисков определяющих экономическую безопасность страны наряду с рыночными, кредитными, рисками ликвидности, производственными и иными. Однако именно правовые риски служат барометром основ безопасности любой страны.

Что такое правовой риск — невыполнение субъектом нормативно правовых актов законодательства, связанное с выполнением производственной деятельности и правовых норм государства.

Современные корпоративные соглашения, учитывая правовые риски, должны предусматривать как юридические последствия бизнес-риска, так и бизнес-риски с юридическим происхождением (таким как неопределенный закон или неудовлетворительный результат юридической работы). Организация и распределение ответственности в соглашениях отражают организацию производственного процесса (бизнеса) и способность лучше влиять на ключевые факторы риска. Наиболее успешная практика отражает высокую важность того, как правовой риск определяется и управляется в реализованных подходах, чтобы иметь возможность рискнуть внутри и за пределами компании. Существует ли компромисс между законом и конкретными рисками или нет? понимание этого способствует мотивации и возможностям поддержки и контроля происхождения или последствий правовых рисков.

На сегодняшний день преобладают два подхода к определению правового риска:

- первый (стратегический) затрагивает любой процесс, любые отношения, предприятия, и охватывает все производственные риски (бизнес — риски)

с юридическими последствиями. Этот подход характеризует риск как «правовой», так как в результате деятельности организации возникают существенные последствия, связанные с законодательством;

- второй подход (тактический) заключается в том, что риск, возникает в юридическом аспекте работы или некорректности применения закона — «профессиональное» определение правового риска (у которого в свою очередь есть значительные производственные последствия).

Некоторые факторы влияют на смысл правового риска, увеличивая диапазон строго юридических последствий (например, риск судебного преследования, регулирования, утраты договоренностей или прав на интеллектуальную собственность) и выявляют:

- проблемы, связанные с «потерей лица» компании или репутации (например: уклонение от уплаты налогов, может трактоваться контрагентами, как подход компании к добросовестному исполнению своих обязательств в целом);
- внутриорганизационная этика (культура) (например, если определение правового риска охватывает не просто исполнение **буквы** закона, но также и исполнение **духа** закона?) [4]

Толкование правового риска иногда упускает соответствие закона более широким этическим или коммерческим нормам; стабильным производственным отношениям и рассматривается как эталон всеми заинтересованными сторонами. Культурные и репутационные стороны правового риска стремятся ограничить возможности «недобросовестных» компаний, в их подходе к правовым обязательствам. [5] Таким образом, у правового риска есть первое — практическое значение (формирующее базу управления правовыми рисками любой системы) и культурное значение (помогающее структуре корпоративной культуры соответствовать закону и этике). Это — сложный, но интересный взгляд, на более широкий аспект корпоративного управления.

Само определение правовых рисков и управление ими способствует корпоративному управлению различными способами.

Широкий подход к юридическому определению риска менее продуман или не столь определен как более узкие подходы, но он позволяет его сторонникам защищать важность минимизации правового риска, до факта решения поставленной производственной задачи.

Более узкое определение юридического риска было распространено в организациях с разработанными системами риска (особенно в финансовых учреждениях).

Прогнозное представление о риске, с планированием и управлением юридическими рисками, чаще было связано с организациями, имеющими обширные (неюридические) составляющие риска и множество процессов.

Организации, которые используют более узкие определения различных рисков, наименее готовы к рискам, возникающим в конкретной производственной ситуации, но более подготовлены к пониманию угроз, представляемых для бизнеса в правовой сфере.

С одной стороны, процессы, которые пересекаются с узкими понятиями юридического риска, всесторонние охватывают производство, включают в себя множество организационных параметров: лидерство, коммуникация, навыки управления, контроль и иные.

С другой стороны, как считают английские исследователи при управлении правовыми рисками в узком смысле, необходимо меньше ресурсов, чем для управления иными операционными рисками. В тоже время это как гарантия, что все составляющие производственного процесса ответственны за правовой риск. Однако это могло бы привести к отсутствию понимания и управления рисками, тех процессов, которые вне поля зрения юридического персонала. [5]

Юридическое управление рисками находится в своем развитии. Опыт в данной области не прозрачен и не проверен. Существует потребность анализа внутренних правовых подразделений организаций над степенью участия процессов правового риска в оценке влияния, минимизации, коммуникации, контроле управления рисками в целом производства.

Юрий Костин, риск-менеджер Департамента корпоративных финансов ОАО «Сибнефть» (Москва) считает «большинство компаний стремятся сделать управление рисками вспомогательной функцией. Наиболее распространенными видами деятельности подразделения по управлению рисками являются идентификация и ранжирование рисков. Менее распространено комплексное управление рисками, например разработка стратегии предприятия с учетом соотношения риск — прибыль». [6]

Процесс, который развивают на основе опыта, юридическое управление рисками, может быть восприимчив к изменениям, которые нужно рассматривать как часть целой картины.

Стандартные процессы управления рисками включают:

- выявление риска,
- оценка вероятности/воздействия риска,
- и оценка и внедрение смягчения и меры по сокращению.

Это совпадает с процессами коммуникации риска: внутренне (с сотрудниками) и внешне (с регуляторами и другими заинтересованными сторонами).

Решение принять или избежать риска традиционно следует за идентификацией и оценкой риска, после того как предсказанная эффективность смягчения была принята во внимание.

Контроль и обзор целого процесса приводит к оценке процесса, который стимулирует улучшение. Смягчение и сокращение его могут привести к устранению конкретных рисков.

Исследования показывают, что большинство правовых служб подходит к управлению риском не организованно, решая каждый конкретный риск. То есть большое количество решений вместо одного системного из-за этого многие связи между процессами упущены, что влияет на результат в целом. [6]

Не системные подходы часто полагаются на предшествующий опыт или интуитивный подход к управлению юридическим риском. Таким образом, эти подходы преимущественно основываются на опыте юристов, их умение определить и управлять правовым риском. Они иногда достигают результата более широкого (любые юридические последствия) подхода определения юридического риска.

Есть потенциал для всех подходов, которые будут сформированы изменениями в человеческом суждении. Интуитивные подходы могут быть более уязвимы для некоторых из этих изменений, но управляемые процессом подходы могут также создать конкретные проблемы. Для снижения риска есть потенциал, возможность уменьшить рискованное поведение, или возможно отложить последствия такого поведения на третьих лицах (например, посредством страховки). У откладывания риска есть потенциал, чтобы поднимать вопросы об этике, в зависимости от природы и понимания третьих лиц. [5]

Уменьшение риска может носить защитный характер, обеспечив безопасность компании от внешних управляющих до сокращения вероятности иных санкций, применение которых повлияло бы на имидж компании. Например, правовой риск, связанный с неперечислением налогов, может привести к внешнему управлению или банкротству и конкурсному управлению.

Широкий спектр ресурсов для решения рисков в самой компании, и изолированность методов может снизить риск. Это могут быть чисто юридические решения (например, что мы что-то предусматриваем в контракте), или лучшие поведенческие или организаторские решения (такие как обучение, коммуникация, контроль, дизайн процесса и другая работа над корпоративной культурой). Диапазон факторов, влияющих на правовые риски, отражает не только личностные и профессиональные факторы юридических структур, но и внешние.

Чем шире и систематичнее подход в корпорации, к рискам, тем вероятнее риск.



Качественные и защищенные информационные системы и механизмы сообщения, также, вероятно, будут важны в принятии эффективного для производства решения, с учетом существующих рисков.

Анализ оценок степени риска, систем и их контроля обычно рассматривается как основная часть цикла управления рисками и улучшения производства.

Нужно отметить:

- значимость компании, которая сотрудничает с руководителями риск-подразделений и другими, ответственными за риск;
- потребность проверить природу и глубину участия коллег в вопросах риска их деятельности;
- необходимость структурировать данные о сотрудничестве с подразделениями, чтобы понять, все ли относятся к риску действительно серьезно.

Потенциальная важность стратегических подходов в осмыслении и управлении оценки рисков, уменьшении и контроле самих рисков. Исследования показали, что у более информированных предприятий, имеющих полный спектр факторов влияющих на риск, вероятно, будет больше возможностей для большего предвидения и контроля, когда они столкнутся с проблемами риска, и будет возможность применить стратегический подход для уменьшения риска.

Различают три типа отношения к риску: консервативное, «получатели» и «помощники». [5]

Первый тип включает в себя компании, у которых преобладает модель поведения «естественная осторожность». С одной стороны эти компании не рискуют, с другой они медленно развиваются, так как коммерческая сторона вопроса, реализация связана с риском. Получение прибыли, и как следствие дальнейшее развитие ставится по угрозу. Такой тип больше подходит учреждениям социального направления.

Следующий тип компаний «получатели риска» рассматривают риск, как повсеместный, терпимый и управляемый. Их функция состоит в том, чтобы создать уравновешенный, разумный уровень риска и разгрузать риск на контрагентов, страховщиков и т. п., которых они, как правило, рассматривали как опытных участников переговоров.

Первые два типа компаний считают важным фактором уровень риска в производственном процессе. К правовому риску в данных компаниях применим узкий подход, то есть юридически взвешенные действия приведут к результату компании.

Третья группа заявляет более высокий уровень риска, юристы этих компаний бросают вызов стереотипу своих коллег, как нерасположенных к риску — убийцы соглашения. «Помощники риска» рассматривают себя как более прогрессивные, чем консервативные коллеги. «Поддержка» риску может быть довольно тонкой. Выбор инструментов управления правовых рисков наиболее широк, для того чтобы сбалансировать или уменьшить последствия риска, и все-

сторонняя оценка риска, как взвешенное решение требует наивысшей квалификации и широты кругозора.

Будет ли уровень риска зависеть от подхода в реализации производственного процесса: использование официальной формальной политики или неофициально сложившийся путь, через ресурсы, контроль и управление риском? Финансовая и репутационная позиция предприятия на рынке также важна для определения уровня рисков данного предприятия. Чем больше формализованной оценки в управлении риском, тем выше уровень управления риска, так как это оборотная сторона коммерческой деятельности, как следствие уменьшение контроля. Потенциальная оборотная сторона — самонадеянность и нормализация «недопустимого» риска.

Таким образом, мы видим, что оценка степени риска и управление — обоюдоострые понятия. Риск неизбежен, его нельзя избежать, однако, компании могут определить уровень риска, который она готова иметь. Оценка степени риска и управление могут позволить компаниям принять более разумные, обоснованные решения о затратах и выгоде конкретных решений. Это может также улучшить поведенческую предсказуемость: обеспечение последовательности подхода и сокращения отклонения от норм поведения. Это также помогает, но не гарантирует, изоляцию от внешнего управления и репутационного исследования (санкции). Это может позволить компании принять риски, чего ранее она не сделала бы.

Юридическое управление рисками иллюстрирует и может усилить некоторые этические проблемы внутри организации.

Объективность и независимость необходимы для оценки степени риска, которая должна быть точной и полезной для производства, в тоже время иметь возможность противостоять давлению на внутренние правовые подразделения, коммерческими командными игроками. Эти напряженные отношения и откровенны, и неявны. Есть откровенное давление и неявные изменения в работе, которые иногда могут подрывать объективность.

Уровень правового риска включает принятие, терпимость к поведению, которое может быть не определено законом. Это иногда противоречит профессиональным обязательствам способствовать власти закона и руководству установленным нормам. Такие напряженные отношения также влияют на корпоративные интересы: так, например, банкротство завода железобетонных изделий (общественные интересы: ликвидация 1000 рабочих мест противостоят коммерческим интересам акционерного общества в результате управления правовыми рисками).

В этом случае возможно сформулировать роль внутренних юридических служб так, чтобы они лучше удовлетворили потребности производства и их этическим обязательствам, с точки зрения профессионализма.

Оценка степени риска и управление обеспечивают новый взгляд на этические вопросы о роли правовых рисков внутри компании. Оценка степени риска требует, чтобы

профессиональная объективность была полезна и точна, однако коммерческие интересы постоянно влияют на эти факты. Профессиональное обязательство независимости также иногда подвергается сомнению. Напряженные отношения возникают из-за вопроса, могут ли быть правовые подразделения моральным компасом в компании? Балансирование между требованиями закона и необходимостью продвижения на рынке продукции иногда увеличивает правовые риски, и не повышает качество.

Профессиональные обязательства включают в себя защиту независимости предприятия и способствуют интересам клиента, поддерживают власть закона и надлежащее исполнение правосудия. Всегда ли это поддерживается корпоративными целями?

Различаются три группы по необходимости профессиональной этики в, вопросах управления и оценки правовых рисков:

- управление юридическим риском не затрагивает этические вопросы (законно или не законно);
- управление юридическим риском может затрагивать этические вопросы в теории, все зависит от ответственности работодателя,
- профессиональные этические проблемы могут и действительно возникают при управлении правовыми рисками.

Приоритетная цель управления риском — найти баланс между получением максимальной прибыли и стабильной работы предприятия максимально долгое время. Для достижения этой цели Принципы системности, непрерывности и интеграции служат базой комплекса управления рисками. Принцип системности в процессе выявления и оценки рисков по направлениям деятельности рассматривает связи между структурными подразделениями предприятия. Эффективность от реализации управления рисками, может быть нивелирована, если его осуществляют структуры, риски которых подвержены контролю. Такое распределение функций предоставляет возможности для злоупотреблений и аналогично той, когда человек сам у себя спрашивает разрешение и сам себе его дает.

Регулярный мониторинг и контроль рисков компании является основой принципа непрерывности. Важность данного принципа основана на динамике возникновения новых рисков в измененных условиях.

Существенным третьим компонентом достижения цели является возможность сравнения влияния воздействия на производство всей палитры рисков, начиная от возможного снижения цен до техногенных сбоях. На наличие такого риска может указывать неустойчивость ключевых показателей деятельности компании: прибыль, денежный поток и т. д. Принцип интеграции учитывает взаимосвязь разных рисков. Поиск таких связей предоставляет шанс дать более взвешенную оценку риска, которая минимизирует расход средств, направленных на поддержание уравновешенной непрерывной работы предприятия.

Помимо этого, собственника предприятия, волнует вопрос насколько может измениться, например, денежный поток средств от основной деятельности по сравнению с принятым на год планом, и что нужно предпринять для устранения в случае негативного эффекта. Ответ на данный вопрос заключается в анализе всех рисков, особенно интегральном.

Для осуществления этого требуются специалисты, которые умеют управлять риском, выявить и проанализировать проблемы предприятия и определить ход их решения применяя наиболее эффективные инструменты. Также одной из приоритетных задач является предоставление топ-менеджменту и собственникам предприятия информацию о факторах, влияющих на производство, о вероятностных кризисах и решение по управлению изложенными рисками

Рассматривая правовой риск с разных позиций и внутренних, и внешних, можно сделать вывод, что этот анализ, основополагающий фактор в безопасности развития предприятия и его экономической эффективности. Количество рисков и умение ими управлять отражают благополучие компании. Так как основой рисков является закон, необходимо государству осуществлять оперативное регулирование этих рисков наряду с компаниями. [1] Реагировать на нарушения законодательства в момент возникновения, а не по истечению длительного периода. Примером могут служить сотни предприятий закрытых, началом краха которых являлась не выплата заработной платы работающим, не перечисление налогов и т. д. Помощь нужна, когда задолженность не велика и есть шанс ее структурировать, а не когда срок по выплатам зарплаты перевалил за полгода. Государство должно быть заинтересовано в работающем предприятии. Тем более, что все социальные вопросы с персоналом в случае банкротства ложатся на плечи государства. Это дополнительная нагрузка на бюджет: уменьшается доходная часть, так как предприятие не платит налоги, и увеличивается расходная часть, так как необходимо осуществлять выплату пособия на содержание, получаемые через центры занятости населения; расходы, связанные с медицинским страхованием неработающего населения. Значительным правовым риском является смена собственника предприятия, особенно производственного. В этот переходный момент роль государства особенно необходима. Она заключается в контроле, за работой производства, чтобы юридические аспекты не ухудшили экономические параметры. Государство заинтересованно в работающем производстве. К сожалению, роль стороннего наблюдателя приводит к плачевным результатам, прежде всего для государства, а потом собственников. Так как после закрытия предприятия все социальные и финансовые проблемы ранее работающего населения ложатся на бюджет, и для решения их необходимо искать новые источники доходов. Дорога в тупик. Закрытое акционерное общество «Газпром-КРАН» (крановая группа предприятий НАМС) до 2012 года работающее предприятие одно из 43 предприятий России по производству кранов 30т и 50т., где

трудолюбивее более 1380 человек сотрудников, в связи с ухудшением экономических показателей в конце 2016 года начало процедуру банкротства. Предшествовало этому многое и требования кредитных организаций возратить ресурсы, без возможности оформит новые займы для производства, и равнодушные руководителя предприятия, который стремился хотя бы выплачивать заработную плату сотрудникам, работая с кредиторами, с органами исполнительной власти региона и обращаясь за помощью в депутатский корпус городской Думы Камышина.

Изучая хронологию событий, видим борьбу за жизнеспособность предприятия В конце 2014 года собственнику предприятия Министерством промышленности Волгоградской области, после обращения администрации завода, было предложено совместно выработать механизм по выводу завода из сложившегося положения. Весной 2015 г. руководство Волгоградской области попросило предоставить в высший орган исполнительной власти субъекта график по социальным выплатам, с учетом задолженности, и план последующих действий по реанимации деятельности предприятия. [3] Долги завода продолжали расти. Задержка выплат заработной платы и оплаты коммунальных услуг составляла три месяца. В конце мая 2015 года собственник вышел на связь и сообщил, что произошло уменьшение оборотного капитала холдинга в результате погашения кредитных средств в размере 652 млн руб. Итог этого дефицит рабочего капитала и остановка производственных мощностей. Возможно изменение ситуации путем докапитализации заводов и передачи 50% акционерного капитала инвестиционному фонду «Unicorn Capital Partners». Вопросы о реструктуризации иных долговых обязательств также необходимо решать. [3] Депутатский корпус также принял участие в сохранении градообразующего предприятия, руководство партии «Справедливая Россия» направило письмо Председателю Правительства Российской Федерации о сложившемся положении. Отраслевое министерство на федеральном уровне подтвердило, что они совместно менеджментом НАМС, проработали вопрос о докапитализации предприятий группы за счет вхождения в акционерный капитал инвестиционного фонда «Unicorn Capital Partners». [3] Реструктуризацию задолженности предприятий НАМС перед организациями — кредиторами предполагается провести в формате синдицированного кредита.

Проанализировав ситуацию, «Unicorn Capital Partners» отказался финансовой помощи, убедившись в том, что НАМС в целом ежемесячно генерирует убыток.

В декабре 2015 г. федеральное ведомство рекомендовало собственнику поиск новых источников финансирования с целью выполнения обязательств. «Газпром-кран» еще работал и в сентябре 2015 года удалось погасить за счет собственных средств все долги по зарплате, частично — налоги.

17 февраля 2016 г. состоялось совещание руководства Волгоградской области с директорами крупных промышленных предприятий, на котором руководитель завода попросил помощи в решении вопроса включения «Газпром-Крана» в структуру «Алмаз-антей», или в иную государственную структуру.

Были подготовлены обращения в Правительство Российской Федерации, в сам концерн. «Алмаз-антей» высказал незаинтересованность, так как востребованность продукции завода концерном мала

Федеральным отраслевым ведомством 25 апреля 2016 г. была проведена встреча по вопросу изменения финансового положения ЗАО «Газпром — кран». Участники ее («Алмаз-антей», «Сбербанк», «Газпромбанк») подтвердили заинтересованность в работе завода, и что они готовы на переговоры с реальными инвесторами с целью структурирования задолженности по кредитам.

Акционерное общество «Концерн ВКО «Алмаз-антей» поддержало предложение руководства предприятия по созданию на базе завода другое предприятие по созданию для государственных нужд инженерных машин. Для «Газпром-крана» вернуться в госсобственность это единственный путь спасения, по мнению его директора.

Сегодня банкротство, а что за ним? Получится ли эффективно использовать старую базу для производства новых машин — большой вопрос. Это в лучшем случае перспектива. Анализируя эту ситуацию: и руководитель равнодушный и собственник за работающее предприятие и государство принимало участие в регулировании данного вопроса, а результат? Начало всего правовые риски. Правильность их оценки, не только в правовом поле, но и с учетом широкого спектра всех факторов, влияющих на производственные процессы.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» «Российская газета», N 209—210, 02.11.2002.
2. Закон Волгоградской области от 08.12.2015 N 207-ОД «О промышленной политике в Волгоградской области» «Волгоградская правда», N 186, 12.12.2015.
3. М. Караваева-Неженцева. Камышин. ЗАО «Газпром-кран» в коме, но есть надежда. «Диалог», 18.06.2016.
4. Принципы и руководство, Руководство SRA и Нормы поведения 2014, <http://www.sra.org.uk/solicitors/handbook/handbookprinciples/content.page>
5. R. Moorhead, S. Vaughan. Legal risk: definition, management and ethics. <http://www.ucl.ac.uk/law/law-ethics>
6. В. Шаповалов. Как управлять рисками. «Финансовый Директор», № 9 за 2003 год.

## Анализ рисков в результате снижения качества повышения квалификации персонала предприятия газодобывающей отрасли

Кузнецова Марина Евгеньевна, кандидат педагогических наук, доцент  
Сургутский государственный университет (Ханты-Мансийский автономный округ — Югра)

*Для успешного развития предприятия необходимо учитывать множество факторов. Один из важных — кадровые риски. Кадровые риски имеют общие подходы к изучению, анализу, но каждая организация или отрасль имеют свои особенные риски, которые могут отличаться от рисков общей классификации. В статье рассмотрен анализ рисков повышения квалификации рабочих на предприятии газодобывающей отрасли.*

**Ключевые слова:** газодобывающая отрасль, повышение квалификации рабочих, риски, опасности и последствия кадровых рисков

В последнее время, как в российской, так и в мировой практике наблюдается неопределенность социально-экономического состояния экономики, что, несомненно, формирует значительное количество рисков, которые создают угрозу для эффективного функционирования и развития деятельности предприятий. В современных условиях актуальность этих проблем усиливается в тот момент, когда усиливается значение и влияние внутренних организационных факторов, среди них главными факторами выступают те, которые непосредственно связаны с качеством персонала и эффективностью системы управления на предприятии в целом. Тем самым, именно эти факторы, с одной стороны, способствуют достижению стратегических целей предприятия, но и, с другой стороны, обуславливают возникновение кадровых рисков, которые, в свою очередь, несут в себе возникновение риска на предприятии. Поэтому для предотвращения возникновения определенных угроз в компании, стоит проводить соответствующую работу по управлению кадровыми рисками.

Кроме этого, стоит сказать, что в российской практике слабо разработана методика выявления кадровых рисков,

что несомненно негативно может сказаться на функционировании российских предприятий. Недостаточность научно обоснованных методов выявления кадровых рисков и их соответствующий анализ, оценка существенно тормозит развитие теории и практики управления кадровыми рисками. Рассмотрим кадровые риски на предприятии газодобывающей отрасли. В данной статье будет идти речь о рисках в процессе повышении квалификации рабочих.

Современная компания не может существовать на рынке труда, не повышая квалификацию персонала. Во-первых, постоянно совершенствуются технологии производства, во-вторых, смена состава рабочих требует постоянного контроля уровня компетенций, необходимых в производстве. Нельзя не учитывать возможности возникновения ошибок различного характера и следствия этих аномальных действий. Таким образом, рабочие нуждаются в постоянном повышении квалификации. На исследуемом предприятии повышение квалификации проходит ежегодно и планомерно. Данные по повышению квалификации рабочих предприятия в 2014–2016 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1. Профессиональное обучение персонала предприятия в 2014–2016 гг. [4,5]

Наименование	Период, год			Изменение, чел.	
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6
Всего прошли обучение в России, в том числе:	2420	1706	1546	-714	-160
Профессиональную подготовку	43	15	38	-28	23
Переподготовку	94	90	81	-4	-9
Обучение смежным профессиям	48	6	28	-42	22
Повышение квалификации	2235	1595	1399	-640	-196
Всего прошли обучение за рубежом, в том числе:	337	187	161	-150	-26
Высшее профессиональное образование	300	154	134	-156	-20
Среднее профессиональное образование	37	33	27	-4	-6
Всего окончили образовательные учреждения, в том числе:	40	22	18	-18	-4
Высшего профессионального образования	34	16	13	-18	-3
Среднего профессионального образования	6	6	5	-	-1
Прошли техническую учебу	3068	3109	3061	41	-48

Как видно из таблицы, идет стабильное снижение показателей по повышению квалификации рабочих в том числе.

На основании этих данных проведен анализ кадровых рисков. Анализ осуществлялся в несколько этапов [3].



На этапе идентификации опасностей выявлено:

- в динамике (2014–2016 гг.) отмечается снижение значений количества пройденных переподготовку и повышение квалификации сотрудников;
- система переподготовки кадров занимает небольшую долю в профессиональном обучении, пройденном в России, оборудование требует зарубежного повышения квалификации или приглашения представителей разработчиков.

Можно предположить, что возможными следствиями в результате недостаточной компетентности рабочих будут:

- нарушение техники безопасности;
- возникновение ошибочных ситуаций;
- неоправданные большие потери времени;
- брак;
- текучесть кадров;
- неправильно принятое решение, которое может привести к различного рода катастрофам и соответственно отразиться на финансовых и имиджевых показателях предприятия.

С точки зрения возникновения рисков, данные риски будут результатом снижения численности рабочих, прошедших повышение квалификации.

На предприятии, где рабочие должны соответствовать современным требованиям к владению необходимыми компетенциями, где труд основан на новейших технологиях и где количество рабочих значительно превышает все остальные категории, риски, связанные с производством достаточно высоки. Именно поэтому важная задача повышение квалификации для рабочих очень важна и может влиять на:

- здоровьесбережение персонала (причинение вреда здоровью, угроза жизни);

- экологию (причинение вреда здоровью из-за возникновения экологических, производственных аварий);
- экономику предприятия (снижение финансовых показателей, престижа компании, конкурентоспособности на рынке);
- имидж предприятия;
- здоровье будущего поколения.

Значит, что описанные опасности могут привести к следующим последствиям:

- возникновение аварий и чрезвычайных ситуаций по вине рабочего;
- загрязнение окружающей среды из-за неквалифицированных действий рабочего;
- вероятность экономических потерь (в крайнем случае банкротства);
- отсутствие резервистов в кадровом резерве предприятия;
- текучесть кадров;
- ущерб деловой репутации.

На втором этапе (оценка риска) сначала определяется частота возникновения «иницирующих событий».

По сравнению с 2014 годом в 2016 году были снижены показатели системы переподготовки кадров в организации на 86%, повышения квалификации — на 62,6%. Кроме этого, в 2016 году уволились 10 рабочих, которые обеспечивают производственный процесс.

Проведение количественного анализа кадровых рисков в процессе переподготовки и повышения квалификации возможно только при оценке актуальных кадровых рисков, которые представляют опасность для предприятия. Автором была использована экспертная оценка (таблица 2):

**Таблица 2. Экспертная оценка выявления кадровых рисков в процессе переподготовки и повышения квалификации предприятия**

Наименование кадрового риска	Мнения экспертов				Среднее значение	Ранг
	Эксперт № 1	Эксперт № 2	Эксперт № 3	Эксперт № 4		
Возникновение аварий и ЧС по вине рабочего	50	75	50	50	56,2	2
Загрязнение окружающей среды из-за неквалифицированных действий рабочего	50	75	50	25	50,0	3
Вероятность экономических потерь (в крайнем случае банкротства)	25	50	75	75	56,2	1
Отсутствие резервистов рабочих в кадровом резерве предприятия	50	25	50	25	37,5	5
Текучесть кадров	25	50	25	25	31,2	3
Ущерб деловой репутации	50	50	25	50	43,7	4

Источник: Составлено автором

Экспертами выступали рабочий (эксперт № 1), руководители среднего звена (эксперты № 1 и № 4) и представитель топ-менеджмента (эксперт № 3). Согласно мнению

экспертов было установлено, что первостепенным риском для предприятия выступает риск, связанный с возникновением финансовых потерь. На первый взгляд кажется не-

вероятным, что из-за неграмотных действий рабочих могут возникнуть большие потери. Последствия, которые могут нести ошибки рабочих могут привести к экологической катастрофе, а, следовательно, и к другим проблемам, в том числе финансовым потерям.

Вторым по рангу является риск возникновения аварий и чрезвычайных ситуаций. Аварий не должно случаться. Для того, чтобы предотвратить или ликвидировать аварию на производственном участке, рабочие должны обладать высоким профессионализмом, который обеспечивается, в основном, за счет профессионального обучения, включающего переподготовку и повышение квалификации.

Загрязнение окружающей среды является не менее опасным риском, нежели предыдущие. Некомпетентность и отсутствие знаний и необходимых навыков может поспособствовать расширению масштаба в пределах территориальных границ. Вследствие причинения вреда окружающей среде или ее загрязнения возможны правовые последствия,

в том числе привлечение к ответственности, а также финансовые затраты, связанные с выплатой штрафов и компенсаций за причиненный вред.

По мнению экспертов, следующим не менее важным риском является ущерб деловой репутации, который может явиться следствием неправильно принятого решения руководящего звена или нарушением техники безопасности рабочего персонала.

Риску «Отсутствие резервистов в кадровом резерве предприятия» присвоено 37,5 баллов, это обусловлено тем, что рабочие могут отказаться входить в число резервистов из-за непривлекательности процесса повышения квалификации или экономии на обучении персонала.

Последнему, шестому рангу — текучести кадров, присвоено менее критичное значение риска.

В статье рассмотрены и проранжированы кадровые риски, возникающие при снижении внимания и средств к повышению квалификации рабочих. Данная проблема актуальна и требует дальнейшего исследования.

#### Литература:

1. Кузнецова М. Е. Рисковые цепочки в управлении персоналом Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: материалы XII международной научно-практической конференции, Прага, 2016 г. С. 78–82.
2. Кузнецова М. Е. Культура управления кадровыми рисками, Модели участия граждан в социально-экономической жизни российского общества: Материалы X Никулинских чтений: 2016 <http://elibrary.ru/defaultx.asp> г. С. 69–73 (дата обращения 11.03.17 г.).
3. Кузнецова М. Е., Мухамедова М. М. Особенности отбора персонала на предприятии нефтегазовой отрасли, Вестник Сургутского государственного университета. 2016. № 4 (14). С. 34–37.
4. Интегрированная система менеджмента [Электронный ресурс] // Газпром трансгаз Сургут. — 2017. — Режим доступа: URL: <http://surgut-tr.gazprom.ru/about/working/integrirrovannaya-sistema-menedzh> (Дата обращения: 06.03.2017).
5. Особенности системы аттестации персонала ООО «Газпром трансгаз Сургут» [Электронный ресурс] // Смарт Менеджмент. — 2016. — Режим доступа: URL: <http://www.smartmanage.ru/deels-634-5.html> (дата обращения 06.03.2017).

## Управление прибылью на предприятиях агробизнеса

Кутузова Анна Сергеевна;

Шестаков Роман Борисович, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель  
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

*В данной статье рассматриваются проблемы формирования прибыли в условиях нестабильности и неопределенности. Выявлены факторы и финансовые риски, влияющие на доходность сельскохозяйственных предприятий.*

**Ключевые слова:** *прибыль, рентабельность, предприятие, факторы роста прибыли*

В условиях активных изменений рыночной среды возрастает ответственность и самостоятельность организаций в принятии и реализации решений с целью обеспечения эффективности их деятельности. Эффективность различных направлений деятельности организации (производственной, инновационной, финансовой, маркетинговой и др.) выражается в конкретных финансовых результатах. Общим

из данных результатов является прибыль, именно она обеспечивает разностороннее развитие организации. Для эффективного развития аграрных хозяйств в них необходимо осуществлять расширенное воспроизводство, включающее стадии производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции. Обмен продукции происходит в процессе ее реализации. Результатом обмена яв-

ляется полученная товаропроизводителями выручка, в том числе прибыль. Расширенное воспроизводство в агробизнесах идет за счет использования части выручки и прибыли на увеличение производства продукции [4].

Хозяйственную деятельность организации можно считать эффективной в следующих случаях:

- если прибыль выше уровня, достигнутого конкурентами;
- если прибыль выше уровня, определенного Доктриной продовольственной безопасности;
- если организация выделяет финансовые ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, а также на выплату дивидендов участникам общества.

Управление прибылью — сложная многоуровневая система. Она включает в себя такие подсистемы: планиро-

вание прибыли, анализ прибыли, прогнозирование прибыли, контроль [1].

Каждая из этих подсистем имеет свои конкретные цели и задачи. Чем больше прибыль предприятия, тем больше задач экономического, технического, социального плана она может решить, распределив свои средства по определенным направлениям использования. Также эффективность использования влияет на будущие возможности по увеличению прибыли на этапе формирования [2].

Прибыль любого хозяйствующего субъекта зависит от того какую продукцию реализуем и по каким каналам. В таблице 1 представлена информация о структуре выручки в ООО «Нерусса» Дмитровского района Орловской области.

Таблица 1. Состав и структура товарной продукции ООО «Нерусса»

Наименование продукции	2013 г.		2014 г.		2015 г.		В среднем за 2013–2015 гг.	
	сумма тыс. руб.	%	сумма тыс. руб.	%	сумма тыс. руб.	%	сумма тыс. руб.	%
Продукция растениеводства, всего,	2237	16,0	4569	28,4	6665	30,0	4490	25,7
в т. ч.: зерновые и зернобобовые	2130	15,2	4256	26,5	6591	30,0	4326	24,8
прочая продукция	107	0,8	313	1,9	74	0,3	165	0,9
Продукция животноводства, всего,	11473	82,1	11160	69,4	15191	68,3	12608	72,3
в т. ч.: молоко	4247	30,4	6293	39,1	6658	29,9	5733	32,9
говядина	6074	43,4	3501	21,8	7208	32,4	5594	32,1
свинина	794	5,7	1091	6,8	923	4,1	936	5,4
Прочая продукция	3	0,02	4	0,02	9	0,04	5	0,03
Продукция переработки, всего,	271	1,9	355	2,2	393	1,8	340	1,9
животноводства	271	1,9	355	2,2	393	1,8	340	1,9
ИТОГО по предприятию	13981	100	16084	100	22249	100	17438	100

Данные таблицы показывают, что наибольший удельный вес в структуре выручки занимает продукция животноводства (более 60%). Отрадно заметить, что данное предприя-

тие занимается как отраслью животноводства, так и растениеводства, в отличии от других хозяйств области, которые полностью перешли на выращивание зерновых культур.

Таблица 2. Формирование прибыли ООО «Нерусса» тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Базисный темп роста в 2015 г., %	
				2013 г.	2014 г.
Выручка	16732	18531	48788	291,6	263,3
Себестоимость	3748	7393	37244	993,7	503,8
Валовая прибыль	10364	11138	11544	111,4	103,6
Прибыль от продаж	8436	9742	11544	136,8	118,5
Проценты к уплате	-	2044	-	-	-
Прочие доходы	128	196	2334	1823,4	1190,8
Прочие расходы	236	266	366	155,1	137,6
Прибыль до налогообложения	8429	9672	11468	136,6	118,6
Чистая прибыль	8429	9672	11468	136,6	118,6

Установлено, что за последние 3 года чистая прибыль предприятия выросла на 36,6 %. Результаты были бы еще лучше, если бы темпы роста выручки опережали темпы роста затрат. В 2015 г. себестоимость выросла по сравнению с 2013 г. почти в 10 раз, а выручка выросла в 3 раза.

В заключении отметим, что в современных условиях, когда совокупное потребление сокращается, контроль за издержками производства перед предприятиями агробизнеса стоит на первом месте.

Литература:

1. Абызова Е. В., Рощупкин Е. Ю. Управление прибылью и рентабельностью предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 4 (56). С. 71–73.
2. Сверлова А. А., Конобеева Е. Е. Основы управления прибылью предприятия // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2016. № 6–1. С. 217–219.
3. Ильина И. В., Сидоренко О. В. Стратегические подходы к повышению доходности сельскохозяйственного производства в контексте совершенствования механизма финансового и ресурсного потенциала // Аграрная Россия. № 9. 2016. С. 39–43.
4. Ильина И. В. Финансовые инструменты государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий // Вестник сельского развития и социальной политики. — Орел, № 1 (9), — 2016. — С 62–65.
5. Шестаков Р. Б. Основные факторы повышения эффективности крестьянских хозяйств // Вестник ОрелГИЭТ. 2010. № 4 (14). С. 108–114.
6. Шестаков Р. Б. Тенденции развития крестьянских хозяйств и их регулирования государством // Актуальные вопросы экономических наук. 2010. № 15–2. С. 238–245.

## Выявление проблем и предложения по их решению для оборонных предприятий в условиях импортозамещения

Лapidус Анна Евгеньевна, бакалавр

Санкт-Петербургский политехнический университет имени Петра Великого

*В данной статье рассмотрены проблемы, возникающие в сфере оборонной промышленности в связи с необходимостью импортозамещения сырья и материалов, используемых на предприятиях, для обеспечения необходимого и максимально высокого уровня качества готовой продукции. Выявлена и обоснована необходимость создания продуманной и усовершенствованной системы контроля качества поступающих сырья и материалов, а также усиленное воздействие на создание и производство отечественных сырья и материалов, которых в нашей стране не существует. На основе проведенного исследования автором предлагаются конкретные рекомендации и необходимые действия для максимального устранения выявленных проблем.*

**Ключевые слова:** качество продукции (сырья, материалов), управление качеством, оборонно-промышленный комплекс, система менеджмента качества, локализация производства, импортозамещение, информационная база, конкурентоспособность

Из сложившейся экономической ситуации можно выявить основные проблемы обеспечения качества продукции оборонных предприятий на данный момент.

**Качество сырья, материалов, технического оборудования, находящегося на территории страны, недостаточно для соответствия заданного уровня ГОЗ.**

Как известно, по среднестатистическим данным от Левада-Центра и всевозможным подсчетам, современная Россия столкнулась с проблемой недостаточности материально-технической базы для производства необходимого оборонного оборудования. На сегодняшний момент 63 % оборонных предприятий находятся в состоянии, условно подобном стагнации, когда, собственно говоря, есть непосредственно помещение для разработки и осуществления

переработки материала, сырья и создания всевозможного технического оборудования, однако, в этих помещениях нет соответствующего оборудования для создания данных комплектов. Таким образом, мы наблюдаем своеобразный замкнутый круг, когда отсутствие одного оборудования рождает невозможность создания другого, соответствующего нуждам и чаяниям современного оборонного комплекса. Таким образом, мы получаем продукт, не прошедший соответствующий отбор, не получающий надлежащий контроль, а также в корне не подходящий тому уровню современного развития, который диктуют нам реалии современной бытности в век общества, способного на великие свершения, разработки и научно-технический прогресс. Таким образом, мы сталкиваемся с проблемой, которая порождает



стагнацию там, где, казалось бы, быть ее не должно: в век прогресса и развития мы не можем создать необходимое оборудование, за неимением оборудования, способного отфильтровать сырье и всевозможные материальные блага для создания оборонного комплекса. Это ставит под угрозу многие оборонные предприятия и подрывает общемировое уважение к непосредственно нашей стране.

Налицо существует объективная причина это исправить. Мало того, ко всему прочему, существуют и объективные предпосылки к самоидентификации оборонного комплекса Российской Федерации, как сильного и конкурентоспособного предприятия. Уже сегодня по указам Президента Российской Федерации, Владимира Путина, производится тактическая разработка и создание современно техническо-сырьевой базы для укрепления и производства современного высокотехнологичного оборудования, производства необходимого сырья, и производство оборудования, способного это сырье обрабатывать должным образом в соответствии с высокими стандартами качества, так необходимыми Российской Федерации в это непростое и смутное время.

Напомним, что программа по лечению импортозависимости появилась после введения США и ЕС санкций против России. Минэкономики РФ определило 18 приоритетных отраслей для импортозамещения. По оценке Минпромторга, наиболее перспективными являются станкостроение (доля импорта — более 90%), тяжелое машиностроение (60–80%), легкая промышленность (70–90%), электронная промышленность (80–90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70–80%), а также машиностроение для пищевого сектора (60–80%) [3].

#### **Некоторые высокоинтеллектуальные продукты труда не производятся на территории нашей страны.**

К сожалению, на сегодняшний момент наблюдается тенденция сокращения количества интеллектуальной собственности, производимой на территории Российской Федерации. Это происходит по многим причинам, главной из которых являются всевозможные волнения и перестроения государственного режима, которые происходили с Россией на протяжении последней сотни лет. Множественные гонения за верования, политические взгляды и многое другое вынудили большое количество интеллигенции мигрировать из страны в разнообразные страны сегодняшнего Евросоюза и Соединенные Штаты Америки. Помимо этого, уже сформировавшееся советское общество вновь подверглось перестроению политического режима в девяностые годы двадцатого века, что потянуло за собою очередную вереницу «утечки мозгов», как справедливо заметили в свое время в газете «Известия» [<http://polytika.ru/info/52326.html>]. Это означает, что непосредственно сами производители интеллектуальной собственности посчитали неизбежным скорый отъезд сначала из Российской Империи, потом из Советского Союза, оставив сегодня Российскую Федерацию в незавидном положении. Таким образом сегодняшнее дееспособное научное сообщество, которое скла-

дывается из научных деятелей сорока-сорока пяти лет значительно оскудело. А современные молодые кадры, научное сообщество нового поколения, которое только-только делает первые шаги в изучении и разработке всевозможных технических приспособлений, так необходимых оборонной промышленности Российской Федерации, еще не достигло необходимого уровня развития.

Как следствие, высокоинтеллектуальный продукт, которые мог бы быть собственностью Российской Федерации был изобретен, или произведен на территории других стран, так как граждане, мигрировавшие в эти страны ассимилировались и стали частью другой культуры, которая не имеет никакого отношения к Российской Федерации.

Российские власти тратят миллиардные средства и иницируют масштабные проекты ради возрождения отечественной науки, как, например, проект «Сколково». Так, до 2020 года планируется открыть несколько научных центров, которые бы не уступали своим зарубежным аналогам [3].

К чести российского руководства следует констатировать, что в последние годы показатель уезжающих из России за границу ученых и квалифицированных специалистов постоянно снижается. С недавнего времени российские власти начали предпринимать конкретные шаги, ограничивающие негативные последствия этого явления. С одной стороны, Россия пытается вернуть своих лучших ученых из-за границы, взывая, главным образом, к патриотическим чувствам. С другой — новые стипендии, места в научных институтах и конкурсы должны поддерживать заинтересованность молодых людей в научной карьере в России. Так, согласно постановлению с 1 сентября 2012 года увеличатся стипендии для тех, кто готовит диссертации по специальностям технических и естественных отраслей наук. Аспиранты будут получать до 6, а докторанты — до 10 тыс. рублей. Российские власти включили поддержку науки и образования в список объявленных президентом Владимиром Путиным, так называемых, национальных проектов.

Подобная тенденция позволяет сделать относительно благоприятные выводы. Если все планы по возвращению современной интеллектуальной собственности пройдут успешно, оборонные предприятия смогут рассчитывать на соответствующий стандарт высокотехнологических разработок. Однако, на сегодня уровень этих разработок крайне мал, что по сути своей, на данном этапе, нивелирует разработки госзаказа.

**Также наша страна не обладает необходимыми природными ресурсами для возможности выращивания сырьевых материалов для изготовления продукции, но стоит учесть, что мы компенсируем это за счет стран Евразийского союза, в состав которого входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Кыргызстан и Таджикистан.**

Бюллетень Центра экологической политики России [N2 (6)] акцентирует внимание на военно-экологических проблемах достижения Россией состояния устойчивого разви-

тия. В частности, отмечается, что недооценка военно-экологических проблем обеспечения устойчивого развития может обернуться для России катастрофическими последствиями. Их решение возможно, как логическое развитие ряда концепций, принятых международным сообществом. На сегодняшний день наиболее актуальными представляются три из них.

1. Концепция предельно допустимых нагрузок имеет чисто биологическое содержание и позволяет с достаточной точностью прогнозировать, максимально допустимые нагрузки на природную среду. Широко используемая биологами, она практически не находит отражения и военных и экономических обоснованиях основных направлений программ развития России.

2. Концепция устойчивого развития предлагает экономическое решение проблем жизни и деятельности человечества путем рационального природопользования и ресурсосбережения. Ее реализация позволяет замедлить деградацию и разрушение систем общепланетарного жизнеобеспечения, но не решает проблемы сохранения разнообразия биологических видов. В программах военного строительства концепция рассматривается в постановочном плане, на уровне сбережения горюче-смазочных материалов.

3. Концепция ограничения гонки вооружений представляет попытку военно-экономического обоснования расходов на оборону путем согласования и поддержания паритета наступательных вооружений среди ведущих армий мира. На современном этапе развития России локальное «арифметическое решение» проблем обороны чревато серьезными просчетами, так не учитывает, например, динамику изменения здоровья призывников, уровня их образования и интеллекта.

Все это постулирует равные права «промышленно развитых» и «развивающихся» стран на высокое качество жизни, и потому предполагает справедливое распределение жизненно-важных ресурсов при полном демонтаже национальных военных систем. Однако, при наличии столь очевидных проблем в сырьевой среде на территории Российской Федерации, необходимо ввести специальный анализ экологическо-сырьевых последствий, в том числе и для оборонно-технического комплекса. Необходимо помнить, что за счет ресурсов Евразийского союза, совершенно невозможно создавать необходимую базу, следовательно, необходимо воздействовать в первую очередь на свою собственную сырьевую достаточность.

**Из-за высокой себестоимости рабочей силы по сравнению с азиатским рынком труда, производство некоторых комплектующих значительно повысит себестоимость основной продукции, при производстве на территории РФ.**

Вот цитата из обращения председателя Всероссийского профсоюза работников оборонпрома Андрея Чекменева:

*«Цены сложились давно. Причем непропорционально низко для промышленности. Минобороны говорит, что закладывает 20% рентабельности к себестоимости*

*производства военной продукции. Однако кто себестоимость определяет? Специалисты от министерства изучают себестоимость производства и спрашивают, почему металл покупается по такой цене, а не по более низкой. Производители начинают объяснять, что дешевле можно купить, но для этого надо закупить несколько тонн металла, а им для данного производства требуется условно 10 килограмм редкого металла».* [4]

Минобороны также устанавливает непропорционально низкую заработную плату на заводах. В лучшем случае среднюю заработную плату, которая была прописана в прошлом году, умножает на т. н. дефлятор. Это странная цифра, рожденная в недрах Минэкономики. На 2010 год, например, утвержденный дефлятор был 1,034. Никакого отношения к реальной инфляции эта цифра не имеет. То есть зарплата в 16 тыс. рублей с учетом дефлятора увеличится всего до 16,5 тыс. рублей, тогда как на предприятии она сложилась на уровне 25 тыс. рублей. В итоге производитель военной продукции будет платить более высокую зарплату, чем закладывает Минобороны. При этом представители Минобороны делают вид, что им не знакомы такие понятия, как коллективный договор, тарифное соглашение, в которых регламентируются уровни зарплаты сотрудников предприятий.

Вот и начинаются споры у завода и Минобороны. Министерство не признает ту себестоимость, которую считает предприятие, и ставит условие — либо мы по такой низкой цене покупаем, либо не покупаем вообще. Завод соглашается, хотя знает, что для него это будет не 20% рентабельности, а только 5%, так как он закладывает более высокую себестоимость продукции, чем министерство. В итоге предприятие работает себе в убыток. У предприятий другого выхода нет, кроме как согласиться, так как продать свою продукцию кроме Минобороны никому не могут. Для некоторой продукции экспорт вообще запрещен. У предприятий оборонной промышленности с Минобороны не рыночные, а, можно сказать, диктаторские отношения.

Чего совершенно не скажешь о промышленности наших азиатских соседей, где государственный заказ на оборонной промышленности распределяется строго в срок и тем предприятиям, на которые отведена экономическая квота.

Ко всему прочему, как и в любой другой отрасли, на оборонных предприятиях используется дешевый эмигрантский труд, как следствие, незаинтересованность в качестве продукта, низкая заработная плата и общее безразличие к делу позволяет составить неутешительный прогноз по состоянию оборонного комплекса в самом важном и изначальном его аспекте: работоспособности рабочей силы.

**Не существует полноценной информационной базы, в которой бы была предоставлена информация о существующих поставщиках комплектующих, сырья и материалов по РФ.**

Не для кого не секрет, что мы живем в век информационного воздействия на общество и содействия ему, по-

средством информационной поддержки в тех или иных вопросах. Социальные роли в нашем обществе во многом обуславливаются доступом информации и ее доступностью для этого общества. Таким образом, мы постепенно переходим из технологической и техногенной формации в формацию информатизации.

Следовательно, для того чтобы создать плодородную почву для существования такой экономической отрасли, как государственная, оборонная промышленность, так же, как и в любой другой отрасли, необходима информационная поддержка, которая бы помогла и поспособствовала выявлению наиболее очевидных ориентиров, при помощи которых оборонная промышленность смогла бы соединить альфу и омегу экономического взаимодействия: продавца и покупателя. Но не только продавец и покупатель имеют право получать и распространять информацию друг между другом. Эффективность коммуникации обуславливается доступностью для коммуникации всех участников этой коммуникации. Таким образом, поставщики сырья, комплектующих и всевозможных приспособлений для производства готового продукта тоже должны входить в коммуникацию, предоставляя информацию о себе и своих услугах.

Однако, обладая всеми возможностями современности, наша сегодняшняя коммуникация для оборонных предприятий значительно буксует перед подобными отраслями других стран. Все потому что не существует единого агрегатора, абсорбатора если угодно, способного объединить в себе информацию о поставщиках, услугах, способах реализации и системе взаимодействия между оборонными предприятиями и совокупными структурами.

Немаловажен для нас становится такой термин, как информационная поддержка продукта. Дадим ему пояснение:

«...Информационная поддержка жизненного цикла продукции: концепция и идеология информационной поддержки жизненного цикла продукции на всех его стадиях, основанные на использовании единого информационного пространства (интегрированной информационной среды), обеспечивающие единообразные способы информационного взаимодействия всех участников этого цикла: заказчиков продукции (включая государственные учреждения и ведомства), поставщиков (производителей) продукции, эксплуатационного и обслуживающего персонала, реализованные посредством нормативных документов (НД), регламентирующих правила указанного взаимодействия преимущественно посредством электронного обмена данными»... [5].

Управление современным предприятием и производство сложной техники требует все большей оперативности и согласованной, работы многих предприятий. В период быстрых изменений на рынке, более короткого цикла обращения продукции и услуг, изменчивости потребительского спроса важно использовать современные (эффективные) методы сбора, обработки, хранения, анализа и представления информации для подготовки управленческих решений. Эти задачи решаются на предприятиях

с помощью автоматизированных систем, и успешная производственная деятельность подразумевает необходимость информационного взаимодействия таких систем. Для обеспечения согласованности работы различных предприятий, участвующих в проектировании, производстве реализации и эксплуатации сложной техники, используется соответствующая информационная поддержка этапов жизненного цикла промышленных изделий — CALS (continuous acquisition and lifecycle support — компьютерное сопровождение и поддержка жизненного цикла изделия). В настоящее время, когда происходит активное развитие электронного бизнеса, участвовать в жизненном цикле изделия могут предприятия, не связанные друг с другом ни юридически, ни территориально. Однако электронный бизнес подразумевает их совместное участие. Назначением CALS-технологий является обеспечение предоставления необходимой информации в нужное время, в нужном виде, в конкретном месте любому из участников жизненного цикла изделия.

К основным задачам CALS- систем относятся:

- структурирование и моделирование данных об изделиях и процессах;
- обеспечение эффективного управления и обмена данными между всеми участниками жизненного цикла изделий;
- создание и сопровождение документации, необходимой для поддержки всех этапов жизненного цикла изделий [6].

Эффективность управления данными подразумевает предоставление информации в форме, обеспечивающей легкость ее восприятия и однозначное ее понимание всеми участниками жизненного цикла изделия. Данное требование распространяется на любую документацию, используемую в разных процедурах жизненного цикла изделия.

Все это необходимо для создания в современную бытность оборонного комплекса Российской Федерации.

**Итоговая задача, стоящая перед предприятиями ОПК в сложившейся ситуации необходимости импортозамещения — это создание производства полного цикла на территории РФ и налаживание всех аспектов производства, удовлетворяющих современным стандартам качества.**

Основной проблемой оборонных предприятий является высокая степень импортозависимости производства предприятия — от сырья и материалов, технологий, оборудования и компонентов. Также большинство предприятий промышленного комплекса являются импортозависимыми по всем указанным компонентам. Степени локализации предприятия на сегодняшний день недостаточна для того, чтобы обходиться без импортных ресурсов.

Следовательно, для решения этой проблемы необходимо предпринять меры по усовершенствованию системы закупки сырья, материалов, технологий, оборудования и компонентов на территории России или стран Белоруссии, Казахстана, Армении, Кыргызстана и Таджикистана, которые входят в состав партнеров России по Таможенному союзу.

Конкретные рекомендации по совершенствованию и развитию системы менеджмента качества в условиях импортозамещения:

— Создание общей качественной информационной базы внутри страны по заказам сырья, материалов, оборудования, которые необходимы для создания полного цикла производства на предприятии.

— Составление перечня требований, необходимых для осуществления поставок сырья и оборудования, в частности наличие современной системы контроля качества для соответствия государственным стандартам и техническому заданию.

— Организация межзаводской кооперации. Создание на предприятиях делегаций, которые могли бы посещать предприятия-поставщики и представлять им свои точные

требования, производить свой контроль качества, отслеживать своевременность поставок, для дальнейшего удачного результата и сотрудничества.

— Обратит внимание и направит действия научно-исследовательских центров на создание и разработку собственного оборудования. Для этого привлечь к работе молодых и талантливых ученых и инженеров.

— Усиленное развитие экспортного потенциала, включая создание благоприятных условий для реализации международных проектов в сфере вооружений и военной техники.

— Сохранение и развитие кадровых потенциалов, включая совершенствование системы подготовки (переподготовки) кадров, стимулирование привлечения высококвалифицированных специалистов на предприятия.

#### Литература:

1. В. В. Глухов, Д. П. Гасюк «Управление качеством», 2-е издание. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2015. — 384с.
2. Бабашкина А. М. «Государственное регулирование национальной экономики»: учебное пособие. — М.: финансы и статистика, 2001 г. — 480 стр.
3. <http://polytika.ru/info/52326.html>
4. <http://vz.ru/economy/2011/7/21/508723.html>
5. Системы промышленной автоматизации и их интеграция. Средства информационной поддержки жизненного цикла продукции. Безопасность информации. Основные положения и общие требования. Гост р 52611—2006»
6. Разработка механизмов управления проектами создания наукоемкой продукции на основе концепции контроллинга Боярская, Татьяна Олеговна, диссертация 2013 год

## Основные принципы управления финансами

Митрофанов Дмитрий Евгеньевич, студент  
Тольяттинский государственный университет

*Как начать копить деньги? Как начать не жить в долг? Как же все-таки распределять свои финансы грамотно? Многие задаются данными вопросами из года в год, но ничего не предпринимают на пути к финансовой независимости. В современных реалиях уровень качества жизни человека напрямую зависит от его денежного благосостояния. В нашей стране вопрос грамотного управления финансами встал особенно остро сначала после потери вкладов при развале Союза, потом после кризиса 2008 года. И на данный момент экономика страны переживает не самые лучшие времена. В этой статье рассказывается о восьми основных принципах управления личными финансами, которые помогут вам стать финансово независимым и смело смотреть в будущее.*

**Ключевые слова:** управление финансами, управление контроль финансов, личные финансы, финансовое управление

### Заставлять деньги работать.

Накопив некую сумму денег, человек начинает задумываться над тем, как заставить эти деньги работать и приносить прибыль. Общество советует вложить деньги в банк под процент, родные и близкие советуют хранить деньги в шкатулке на полке, интернет же советует отказаться от привычных способов хранения и инвестировать накопления в компании, организации или проекты. Чем же обусловлен этот отказ от привычной нам схемы «Деньги-

Банк-Деньги+ %»? Все довольно просто — инфляция. Что же это такое?

Инфляция — это снижение покупательской способности денег. Простым языком — это обесценивание денег.

Общество начало задумываться над своими денежными доходами в старости, а инвестиции — это стабильный доход со взглядом «наперед». Государственные пенсии и пособия сейчас очень маленькие. По данным с государственных источников она составляет 3388,89 рублей. Чтобы не расчи-



тывать в старости на них необходимо вкладывать и заставлять деньги работать.

«Инвестировать — это расставаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую сумму в будущем». Роберт Шиллер. [1, с. 4]

#### **Считать доходы и расходы.**

Расходы требуют жесткого контроля, чтобы четко понимать категории затрат. Ведение дневника доходов и расходов, — именно это и подразумевает — узнать категории затрат. Что же дает ведение дневника доходов и расходов? С одной стороны — это просто история. Однако с другой стороны — это один из лучших способов анализа финансовой эффективности и оценки правильности покупок и инвестиций. Строя долгосрочные цели такой инструмент финансового контроля просто незаменим.

#### **Тратить меньше, чем получаете.**

Чтобы инвестировать необходимо иметь свободные средства. Второй пункт позволяет отследить денежные потоки и начать откладывать средства. Накопленные деньги будут служить «подушкой безопасности», способной выручить Вас в случае срывов проектов или потери денег, а так же поможет достичь важных целей.

Из данного принципа нужно сделать для себя одно очень важное правило — никогда не брать кредиты.

И так же другое правило — если кредит уже есть, то первым делом нужно обязательно его погасить и только потом начинать искать пути для инвестирования. Взяв кредит в банке следует понимать, что мы тратим не свои деньги и тратим больше, чем можем себе позволить. А так же будет необходимо вернуть процент за него.

«Кредит: оптимизм, дошедший до абсурда». Ч. Т. Джонс [1, с. 5]

#### **Инвестировать регулярно.**

Разработка инвестиционного плана один из важнейших принципов успешного инвестора. Осуществляя регулярные инвестиции это поможет Вам усреднить цену покупки активов. Регулярные и четко спланированные вклады снижают степень риска и неопределенности, а в итоге очень сильно толкают нас к достижению поставленных целей.

При разработке плана следует поставить цель. Именно наличие цели является решающим фактором в стремлении стать более свободным в финансовом плане. Простой пример такой цели — это иметь к концу года 5 млн рублей. Инвестируя такой капитал Вы сможете получать до 30 тысяч рублей в месяц.

#### **Начинать инвестировать как можно раньше.**

Тенденции в мире инвестирования развиваются, и с каждым днем все сложнее найти интересную для потребителя

нишу и вложиться в ее развитие. Именно поэтому важно начинать действовать уже сейчас. В этом случае немаловажным фактором успеха будет нахождение единомышленников, а так же общение с уже опытными в этой сфере людьми. Данный совет позволит Вам разбираться в рынке и искать выгодные направления инвестирования.

От себя могу посоветовать обратить внимание на краудфандинг — эта сфера активно развивается и приносит большие деньги инвесторам.

#### **Учитывать риски.**

Каждый слышал про такие понятия как доходность и риск. Они неразрывно связаны между собой и ими обладает каждый инвестиционный инструмент. Чем выше доходность от вложений, тем выше риск все потерять. И наоборот, чем ниже риск, тем меньше доходность.

Поэтому для грамотного инвестирования необходимо разобраться в рисках и учитывать их при вложении денег куда-либо. Баланс между доходностью и риском очень важная составляющая грамотного инвестирования.

#### **Следовать плану.**

В статье уже упоминался инвестиционный план, обо всех его преимуществах Вы можете прочитать в четвертом пункте. От себя могу лишь добавить, что не позволяйте своим финансовым целям оставаться лишь на бумаге. Составить финансовый план — это полдела. Ведение дневника доходов и расходов позволит Вам найти свободные средства. Регулярно вкладывая даже самую небольшую сумму к концу года у Вас будет большая сумма денег и откроется большое количество возможностей для вложений.

Так же немало важно следить и пересматривать его пару раз в год, следуя изменениям на рынке, изменению методов и прочее.

«Чтобы выполнить большой и важный труд, необходимы две вещи: ясный план и ограниченное время» Э. Хаббарт [1, с. 6]

#### **Уделять внимание финансовой грамотности.**

Когда дело касается финансов очень важно понимать, как и что работает. Зная базовые принципы работы денег и базовые инструменты финансового рынка, можно достичь небывалых высот. Рискованно инвестировать бездумно, разбираясь в выбранной нише Вы сократите свои риски. Поэтому повышайте свою образованность, разбирайтесь в тонкостях налогообложения и прочих ежемесячных отчислений.

Следить за ситуацией по началу может быть довольно сложно, поэтому не бойтесь обратиться к независимому эксперту в данной области.

#### Литература:

1. Афоризмы и цитаты об экономике // citaty.su. URL: <http://citary.su/aforizmy-i-citary-ob-ekonomike> (дата обращения: 23.03.2017).
2. «Искусство заключать сделки» Д. Трамп. 2013 г.
3. «Сохранить и приумножить. Как грамотно и с выгодой управлять сбережениями» Д. Конош. 2012 г.

## Система страхования вкладов

Николаева Ксения Андреевна, студент  
Тольяттинский государственный университет

В России вклады являются одним из наиболее популярных способов защиты и приумножения своих денег. Научно технический прогресс позволяет нам открывать счета в банке онлайн или делать вклады, не выходя из дома, сидя за компьютером. Приложения на телефоне позволяют находиться всегда рядом с банком и быть с ним на связи. На сегодняшний день каждый человек знает о системе банковских вкладах и возможности получения доходов, а также о необходимости страхования своего вклада. Тема страхования вкладов актуальна, так как страхование помогает минимизировать угрозы и потери, связанные со вкладами. Впервые мир узнал о системе страхования вкладов только в 1933 году, когда она только появлялась в Соединённых Штатах Америки. Это была необходимость, которая помогала вкладчикам во время кризиса и предоставляла им возмещение их потерь, по началу в размере 2500 долларов, и после 2008 года 250000 долларов. Во всех странах на 2017 год, участвующих в Евросоюзе существует страхование вкладов. В России, в 2004 году было открыто Агентство по страхованию вкладов, и несколько раз изменялись пункты Законодательстве РФ касаясь страхования. Последняя поправка была сделана после кризиса 2008 года. Такая система помогает банковским учреждениям стабильно и спокойно функционировать, не теряя доверия людей, что способствует повышению количества депозитов.

Система страхования вкладов — это государственная помощь вкладчикам, при банкротстве того банка в, где у вкладчика находится депозит или отзыва у этого же банка лицензии.

Механизм страхования вкладов.

Сначала человек вносит деньги и открывает счёт в банке, а потом составляет депозитарный договор. Необходимость в оформлении дополнительного страхующего документа с Агентством по страхованию вкладов необязателен, так как кредитное учреждение берёт на себя ответственность за взаимодействие с Агентством по СВ. Банк ежеквартально после оформления договора, возмещает страховой взнос Агентству по СВ в размере 0,1 % от всего вклада депозита. Из чего следует, что страховку по вкладу оплачивает не вложивший свои средства человек, а кредитное учреждение. Страховке подлежит большинство денег физических лиц и банковские карты.

Страхованию не подлежит:

- 1) отданные деньги банку физическим лицом для управления (доверительно);
- 2) средства адвоката, нотариуса, предпринимателя, открытая для каких-либо действий по их роду деятельности (профессии);
- 3) вклады, которые идут на предьявителя;
- 4) вклад в ценные металлы;

5) деньги размещённые в филиалах Российских банков находящиеся за границей.

Самое важное, что страховке подлежит только вклады до 1400000, так как вклад превышающий эту сумму страхуется добровольно. Если у вкладчика несколько вкладов находятся в различных кредитных учреждениях, то они страхуются отдельно.

Прежде чем вложить средства в банк, необходимо спросить, входит ли он в состав единой системы страхования, это обеспечит более надёжную защиту депозита.

После открытия Агентства страхования в России было зафиксировано:

- 1) более 150 страховых случаев;
- 2) более 500 тысяч человек компенсировали свои потери;
- 3) Агентство по страхованию выполнило свою функцию почти 400 раз;
- 4) Вкладчикам выплачено более 85 миллиардов рублей. Страховой случай.

Если наступает страховой случай, то размер компенсации предусмотрен в Законодательстве РФ. В нём говорится, что там, где располагается кредитное учреждение печатается сообщение о том, когда, во сколько и каким по счёту рассмотрено заявление о компенсации, всё это будет в продолжении недели, то есть семи дней со дня получения кредитным учреждением документа о его обязанностях перед человеком, имеющим вложения. В последствии всем тем, кто имел свой депозит направляется письмо с предоставленными ему возможностями получением возмещением от Агентства страхования. При недостаточности информации человек имеет право прийти в банк и спросить необходимую ему информацию по его вкладу, компенсации и так далее. Также необходимо предоставить нужный пакет документов: заверенный документ на право использования вложенных денег, необходимый документ для установления личности. Далее в продолжении трёх рабочих дней Агентство предоставляет человеку, который имел депозит выписку из банковского документа с указанным размером компенсации. В течении четырнадцати дней предоставляется компенсация. Необходимый кейс документов после получения вкладчиком возмещения передаётся в банк, при несоответствии выплаты компенсации с ожиданиями вкладчика, он может предьявить Агентству страхования дополнительные документы, указывающие на неточность в сумме возмещения. Если вкладчик решает пересмотреть решение Агентства, то после предоставления нужных документов проходит не менее десяти дней, так как необходимо вновь внести изменения в банковские документы, а также внести поправки в документы Агентства по страхованию. Если вкладчик не смог по каким-либо уважительным при-

чинам предоставить заявление на выплату компенсации, то Агентство обязано выплатить ему возмещение после срока, который даётся для подачи документов на возмещение. Но фонд Агентства по страхованию не имеет бесчисленных запасов денежных средств и может покрывать расходы и страховые случаи только нескольких банков, чаще всего их количество не превышает четырёх, тогда необходимо более точно отбирать банки для вложения в них своих денежных средств. Необходимо подтверждение надёжности банка для депозита.

Основные критерии надёжности:

- 1) Насколько банк известный;
- 2) Срок его пребывания (возраст);
- 3) Отсутствие каких-либо скандалов или наличие ситуаций подвергающие сомнению компетентность и надёжность банка;
- 4) Рейтинг среди других банков;
- 5) доходность (%-ставка, налогообложение, количество выплат по процентам и т. д.);
- 6) возможность выбора.

По данным Агентства СВ в России на данный момент в перечне банков участников входят 804 банка, 206 банков были исключены из системы страхования.

Рассмотрим систему страхования нескольких крупных банков России:

1) Сбербанк.

Стал участником системы страхования в 2005 году. Если у вкладчика данного банка происходит страховой случай, то вложенные деньги возмещаются в 100%.

Вклад будет защищён страховкой если это:

- вклад располагающийся на банковской карте;
- вклад открытый дистанционно (онлайн);
- вклад до востребования;
- вклад неотложного порядка.

Вклады не попадающие под систему страхования:

- вклад находится на безличных счетах;
- вклад отдан банку на управление (по доверию);
- «Сберегательные книжки» или сертификаты.

2) ВТБ

Система страхует:

- вклады различных валют;
- вклады, предназначенные для ведения предпринимательской деятельности;
- счёт для зарплаты, пенсионные перечисления, перечисление стипендии;
- деньги опекунов (люди выполняющие их роль).

Не подлежит страховому случаю:

- безымянный счёт;
- сертификаты или сберкнижки;
- деньги юридических лиц, необходимые им для ведения их деятельности;
- деньги находящиеся в отделениях банков России за границей РФ;
- средства переданные банку для управления (по доверенности);

— средства переведённые без открытия счёта.

3) Газпром страхует счета по таким же принципам как и ВТБ и имеет более четырёх миллионов собственных вкладчиков.

Существуют различные способы выгодного страхования вкладов как для физических лиц, так и для юридических. Страхование является обязательным при открытии вклада, но огромное количество людей, открывших депозит не уверены в защищённости своих денежных средств. Поэтому приводятся несколько полезных советов для окончательной уверенности людей открывающих депозит:

1) Быть участником самое важное.

Для подтверждения надёжности банка необходимо чтобы он был в системе страхования. Следовательно, первое, что необходимо проверить кредитное учреждение на участие, зайдя на сайт Агентства страхования и поискать интересующий вас банк. Если вдруг его не оказалось в данном списке, тогда следует проверить его в ещё одном списке, который содержит все исключённые банки из системы страхования. Доверять банку свои вложения в банк, который находится в списке исключённых их системы крайне не рекомендуется.

2) Точность и аккуратность в заполнении документов, бланков.

При заполнении договора банком во время открытие счёта, главное тщательно проверить все перечисленные паспортные данные: фамилию, имя, отчество, адрес проживания, номер и серию паспорта. Так как для выплаты компенсации, при возникновении страхового случая, банк будет искать договор, который вы заключали. Если вдруг данные поменялись, следует уведомить банк об изменениях, тогда поиск документов и возмещение займёт меньше времени.

3) Вклад должен страховаться.

Выше приводились примеры банков, где были вклады, которые не попадали под страховые случаи. Значит важно проверить попадает ли депозит под страхование или нет. Если вкладчик сомневается и в статусе и положении своего депозита, тогда лучше будет посоветоваться с квалифицированным юристом по данному вопросу, чтобы в дальнейшем минимизировать свои риски по вкладу.

Также, как и защита вклада, возмещение во время наступления страхового случая имеет конкретные действия. Если придерживаться схемы последовательных действий, можно освободиться долгосрочного процесса получения компенсации:

1) Знание.

Если у кредитного учреждения утратило лицензию или оно обанкротилось, информация на следующий день публикуется на сайте Агентства по страхованию, и на нём рассказывается о агентах в банках, которые сделают все необходимые выплаты. Свидетельство и все необходимые документы и сведения также поступают на сайт Агентства РФ. Вкладчики должны подать заявление о выплатах в любой день, считая со дня наступления страхового слу-

чая и до того дня как банк полностью ликвидируется. О том, что будет если не подать заявление в данный период рассматривалось ранее.

#### 2) Агенты в банке.

После подачи заявления о сложившейся ситуации, в продолжении семидесяти двух часов Агентство занимается поиском агентов в банках, которые осуществляют выплаты, в продолжении семи дней, укажут место и время, где можно забрать выплаты. Агенты составляют списки вкладчиков и оповещают их обо всём, уточняя при этом размер компенсации. Забрать свои выплаты человек имеющий депозит имеет право в продолжении двух лет.

#### 3) Заявление.

У агентов банка бывшему владельцу депозита предоставляется специальный документ для заполнения, соблюдая все указания. Для составления такого документа нужен паспорт или юридически, или нотариально заверенный документ о удостоверении личности.

#### 4) Выплата.

Банк обязан осуществить выплаты в продолжении семидесяти двух часов начиная со времени как была по-

дана заявка, но раньше двух недель после признания страхового случая. Выплаты перечисляются банком лично в руки или на счёт вкладчика. Если какие-либо срок затягиваться, выплаты не происходят или человек считает, что его права в чём-то были нарушены, необходимо обратиться к квалифицированному юристу. Также, важно запомнить, что страхуется сумма денег, которую вложил вкладчик, и проценты, прибавившиеся к вложенным средствам. Так как банки рассчитывают проценты пропорционально и до того как наступит страховой случай.

2014 год, Центральный Банк забрал лицензии у 85 банков, в следующем году утратили её 93 организации, далее 50 банков также утратили лицензию. Это лишнее раз доказывает важность системы страхования и показывает, что свои сбережения необходимо вкладывать в проверенные кредитные учреждения. Нужно следить за статусом кредитного учреждения и хорошо разбираться в предоставляемых правах, и возможностях, которые даются вкладчику. Тогда можно будет уберечь свои денежные средства от банкротства банка или лишения его лицензии.

#### Литература:

1. Веселовский М. Я. Страховой сервис / М. Я. Веселовский. — М.: Альфа-М, Инфра-М, 2014. — 288 с.
2. Захаров М. Л. Социальное страхование в России. Прошлое, настоящее и перспективы развития / М. Л. Захаров. — М.: Проспект, 2016. — 310 с.
3. Иванкин Ф. Ф. Акционерное и Взаимное Страхование в России 1827—1920 / Ф. Ф. Иванкин. — М.: Издательский дом Рученькиных, 2016. — 272 с.
4. Даниленко С. А. Банковское потребительское кредитование / С. А. Даниленко, М. В. Комиссарова. — М.: Юстицинформ, 2012. — 384 с.

## Экспорт рабочей силы из Китая в Россию

Новиков Илья Викторович, студент;  
Уткина Виктория Андреевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

**В** настоящее время, в связи с очень маленькой плотностью населения, на Дальнем Востоке России существует проблема нехватки сельскохозяйственной рабочей силы. В тоже время, плотность населения Китая избыточна, а современные технологии и развитие машиностроения постоянно уменьшают количество человек, требуемое для обработки земли, что приводит к переизбытку рабочей силы в китайских деревнях. Одно из решений подобной проблемы — экспорт рабочей силы из Китая в Россию. Данный подход одновременно улучшает ситуацию в обоих странах. Хотелось бы отметить, что основная доля китай-

ских мигрантов в России занята в сфере торговли и строительства (табл. 1).

В итоге, доля занятых китайских мигрантов в сельском хозяйстве крайне мала. Тем не менее, по сравнению с 2010 годом, показатель 2015-го года значительно увеличился, наблюдается динамика роста, что, безусловно, определяет положительную перспективу. Но, к сожалению, китайские рабочие постоянно сталкиваются в разного рода проблемами и препятствиями. Ниже следует подробное описание вышеупомянутых проблем и возможные пути их решения.



Таблица 1. Структура занятости китайских мигрантов в России в 2010 и 2015 году, % [2]

Отрасли	2010	2015
Торговля	33,4	35,2
Строительство	31,5	33,1
Сельское хозяйство	9,8	15,4
Обрабатывающая промышленность	9,1	7,6
Прочие отрасли	16,2	8,7

**Проблемы экспорта китайской рабочей силы в Россию.**

*1. Нелегальный экспорт рабочей силы.*

По данным Федеральной Миграционной службы в октябре 2016-го года в Российской Федерации проживало около 11 млн иностранцев. В основном, это мигранты, при-

ехавшие с целью заработка. Доля китайских мигрантов из всего этого числа приблизительно равна 3 %, что составляет около 330 тыс. Хотелось бы отметить динамику увеличения количество прибывшей рабочей силы из Китая в Россию (табл. 2).

Таблица 2. Общее число мигрантов в России по состоянию на октябрь 2016 года (в том числе китайской рабочей силы) [2]

	2010	2012	2015
Общее число мигрантов в России, чел.	7 294 724	9 726 529	10 984 672
В том числе рабочей силы из Китая	257 525	310 526	328 952

По официальной статистике с Китая в Россию прибыло огромное множество рабочих из провинции Хэйлуцзян. Однако, экспорт фермерского труда за рубежом также имеет некоторую часть нелегалов. Некоторые фермеры выехали за границу на работу через неофициальные гражданские организации. Подобная ситуация таит в себе скрытую опасность при возникновении таких вопросов, как трудовые споры, а также безопасность труда, не говорят уже об отсутствии гарантии законных прав и интересов.

*2. Большое количество спорных ситуаций.*

В настоящее время, когда экспорт трудовых услуг в Россию процветает, некоторые лица и организации вовлечены в нелегальную посредническую деятельность. Они игнорируют законы и правила, а также права сельскохозяйственных работников. Все это привело к увеличению трудовых споров среди фермеров. Как остановить нелегальный экспорт сельскохозяйственной рабочей силы, как защитить права иностранных фермеров перед законом и как улучшить трудовое экспортное законодательство — все это является важными вопросами, которые должны решаться на всех уровнях власти, организациями и должностными лицами.

*3. Отсутствие гарантии прав иностранным фермерам.*

Как известно, иностранные сельхоз работники относятся к относительно слабым и зачастую малообразованным группам населения, поэтому они не знают в полной мере свои права и недостаточно знают закон. Многие китайские фермеры, выезжая за границу на заработки, совершенно не представляют, как защищать свои права. Нелегальные рекрутинговые организации набирают работников в сельской местности, где население по большей части неграмотно. Люди не имеют представления, является ли организация легальной или нет, по большому счету, им нет

до этого никакого дела, если им предлагают хорошие условия и высокую зарплату.

*4. Проблемы безопасности.*

В последние годы, есть еще вопросы безопасности. Например, фермеры, работающие в России, были обмануты, подвергались угрозам и даже были избиты. В июле 2013 года 200 фермеров из города Суйхуа в провинции Хэйлуцзян отправился в Россию на заработки. Они подверглись угрозам, насилию и не получили никакой оплаты за работы. Около 60 человек в итоге бежали в горы и обратились за помощью к внешнему миру. Подобных случаев было много, и вопросы личной безопасности иностранных работников и сохранности их личного имущества очень важны.

*5. Ужесточение миграционного законодательства*

С 1 января 2015 года был введен целый перечень новшеств, которые ужесточали правила въезда в страну. Ввиду того факта, что большинство новшеств являлись плтанными, количество мигрантов, желающих въехать в Россию для заработка значительно снизилось. Данные меры также подразумевали рост налоговой нагрузки для той категории работодателей, которые в качестве рабочей силы использовали иностранцев. В следствие чего первая половина 2015 года характеризуется оттоком мигрантов. По данным Росстата отток продолжает расти, что касается и китайской рабочей силы в частности (рис. 1, рис. 2).

Таким образом, количество выбывших мигрантов из страны, безусловно, растет, в то время как число прибывших иностранных граждан увеличивается незначительно. Наблюдается тенденция оттока иностранной рабочей силы за пределы России. Но данный процесс нельзя назвать массовым, как это прогнозировало большинство экспертов.

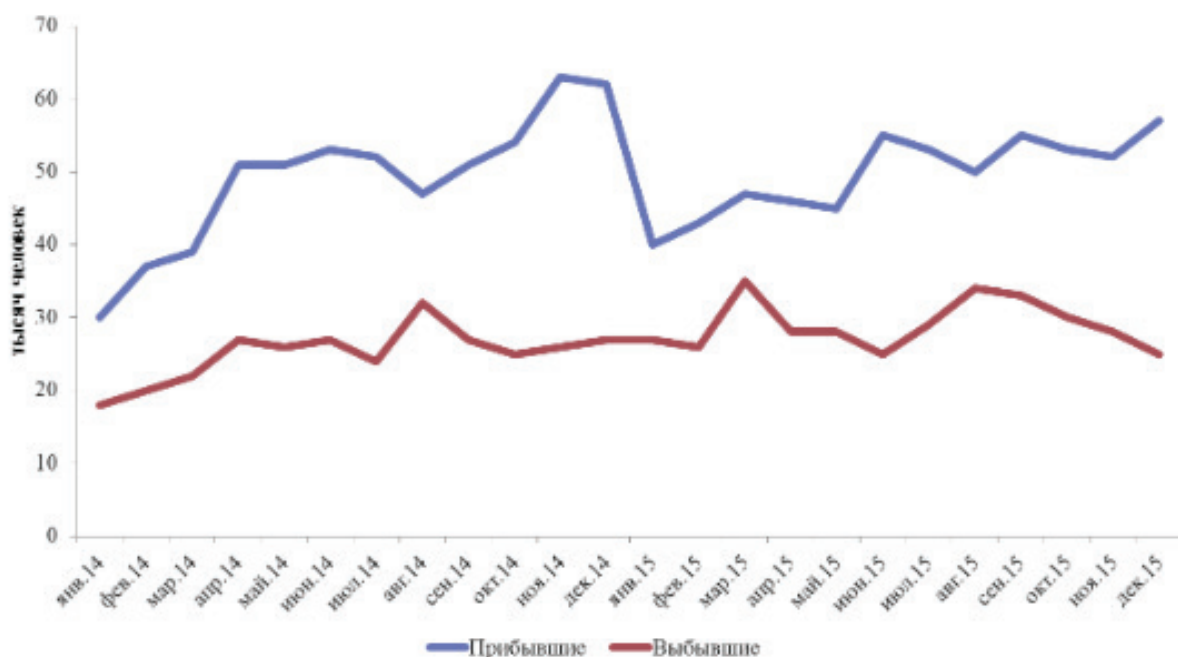


Рис. 1. Итоги миграции России в 2014–2015 гг. (тысяч человек)  
(по данным Главного управления по вопросам миграции МВД России)

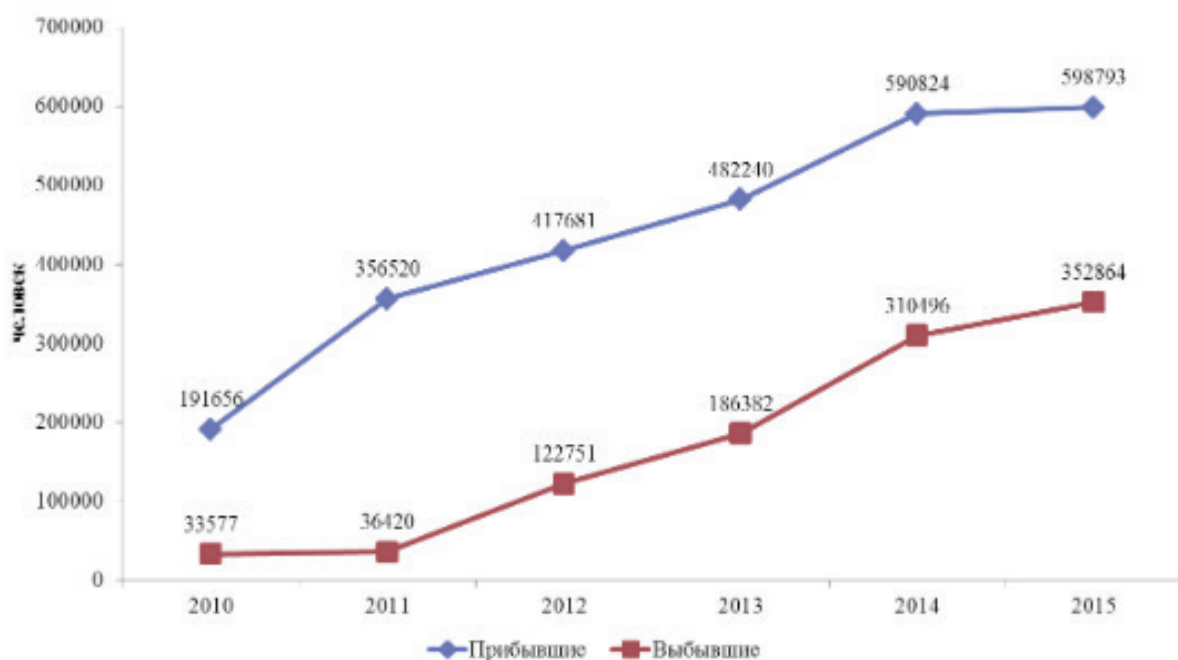


Рис. 2. Итоги международной миграции России в 2010–2015 гг. (человек)  
(по данным Главного управления по вопросам миграции МВД России)

Литература:

1. Дьяченко, Р.А. Миграционные процессы и занятость населения России / Р.А. Дьяченко. — Москва: Издательство Лаборатория книги, 2012. — 91 с.
2. Иванов Г.С. Влияние внешней трудовой миграции на структуру социально-трудовых отношений в Российской Федерации: монография.

3. Хисметов Н. З., Лу Д. Сельское хозяйство в Китае // В сборнике: Аграрная наука 21 века. Актуальные исследования и перспективы. Труды международной научно-практической конференции. 2015. С. 245–247.
4. Волкова Л. А. Сельское хозяйство Китая. // Проблемы Дальнего Востока. 2011. № 6. С. 26–31.
5. Официальный сайт Главного управления по вопросам миграции МВД России — Электронный ресурс. Режим доступа: <https://гувм.мвд.рф>

## Принципы выживания для стартапов

Олесик Татьяна Анатольевна, студент;  
 Терновская Анастасия Дмитриевна, студент  
 Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

По данным Администрации малого бизнеса США, половина предприятий терпят неудачу в течение первых пяти лет, в то время как более 20 процентов терпят неудачу в первый год. Таковы некоторые довольно поразительные статистические данные, но и они не должны быть столь обескураживающими. Несмотря на то, что есть большая вероятность потерпеть поражение, в то же время существует огромное количество возможностей для достижения успеха. Для того, чтобы добиться успеха, вашему стартапу необходим, как бы то ни было, прочный фундамент, на котором он и будет строиться.

Ниже будут приведена статистика смертности стартапов и пять наиболее важных компонентов, необходимых для создания нового бизнеса, а также способы их достижения.

### Статистика смертности стартапов.

Необходимо обозначить несколько фактов:

1. Наиболее высокая «смертность» у интернет-стартапов, далее мобильных стартапов, так, по состоянию на 2015 год «смертность» интернет стартапов составила 79%, мобильного программного обеспечения 15%, а компьютерного программного обеспечения и электроники приблизительно по 2%.

2. Более половины стартапов умирают до того, как соберут 1 млн.\$, что вполне логично. Но по статистике, это все-таки 1,3 млн.\$.

Подобного рода компании (кто приблизительно собирает по 1,3 млн.\$) умирают довольно долгий промежуток времени. Как правило, порядка двух лет.

3. Чаще всего погибают два вида стартапов: маркетплейсы и стартапы, основывающиеся на каких-либо социальных приложениях. Вся проблема в том, что составить необходимую бизнес-модель для данных стартапов крайне трудно.

Почему эти компаний «умирают»? Каковы на то причины? Tech Market Intelligence также провели данный анализ и вывели 2 основных причины: отсутствие денег и разработка того, что даже в реальной перспективе не будет пользоваться спросом. После того, как была продемонстрирована статистика смертности стартапов и основные на то причины, стоит детально разобраться с универсальными правилами выживания стартапов на рынке.

### Основные правила выживания для основателей стартапа.

1. Сильная сеть взаимной поддержки.

Для начинающих предпринимателей, общество надежных коллег и наставников имеет большее значение, чем производимые продукты и финансы.

«Если бы мне пришлось назвать единственную характерную черту, отличающую всех по-настоящему успешных людей, которых я встречал за всю свою жизнь, то я бы сказал, что это возможность создавать и развивать сеть полезных контактов» — написал Харви Маккей в своей книге «Копайте колодец до того, как захотите пить».

Уилл Фоусье, генеральный директор и основатель «Ace-up», сказал, что сплоченная сеть является ключевым условием, поскольку она предоставляет вам возможность открыть и установить связь с кадровым резервом, потенциальными талантами, отраслевыми экспертами и людьми, которые помогут предоставить юридическую консультацию.

«Мой совет для начинающих предпринимателей: думайте об окружении, которое поможет вам заложить основу, обрести видимость, развить связи и поучить доступ к ресурсам» — сказал он.

2. Продукт, которого хотят люди.

Это может показаться очевидным, но причиной краха нового бизнеса может стать продукт, который, хотя и является отличной идеей, но не отвечает необходимым потребностям или не способствует трате достаточных средств людьми, чтобы сделать его прибыльным.

«Отнеситесь внимательно к решению проблем ваших пользователей. Когда известно о проблемах ваших конкретных клиентов, вы имеете более полное представление о структуре вашего рынка» — сказал Брэд Мэттисен, основатель и генеральный директор «ClassForward» (научно-технической компании, основанной в Гарвардской инновационной лаборатории).

Возникает вопрос: «Как выбрать правильный продукт?». Следует проделать определенный перечень действий:

— Проведите маркетинговые исследования рынка. Фоусье рекомендует проводить половину своего времени в разработке продукта и половину своего времени на поиск

и привлечение вашего целевого рынка. Поговорите с вашими целевыми потребителями. Изучите их слабые места и как вы можете помочь им. Мало того, что вы увеличиваете свои шансы на создании продукта в соответствии с их потребностями, вы можете также развить сеть каналов поступления заинтересованных клиентов;

— Смотрите глазами ваших потребителей. «Ваш потребитель устанавливает правила. Залог успешного стартапа состоит в том, чтобы в полной мере осознать то, чего хочет потенциальный клиент, а не то, как он видит ваш продукт» — сказал бизнес-тренер Грэм Джилли.

### 3. Правильное расположение.

Недвижимость обходится довольно дорого. В дополнение к покупке или аренде рабочего места Вы должны учитывать коммунальные услуги, содержание и страхование. Согласно статье, опубликованной в журнале «AZ Central», от 1,2 до 8,9% от доходов с малого бизнеса идут на оплату аренды помещения. Если вы платите больше, то вам следует присмотреть другие варианты.

Интернет-магазины, которые нуждаются только в оплате домена, обходятся дешевле, но по-прежнему требуют особого подхода. К примеру, Вам будет необходим сайт, который бы представлял Ваш продукт и появлялся в верхних строчках результатов поиска. Так вы сможете привлечь новых клиентов, которые ищут решения, но пока мало имеют представления о Вашем продукте. Вы можете также приобрести более одного доменного имени и ссылать на один и тот же сайт.

Наилучшим образом использовать свое пространство можно следующим образом:

— Исследуйте, прежде чем вносить плату за аренду. «Ваше физическое местоположение до сих пор может быть решающим фактором в успехе вашего бизнеса» — сказал бизнес-консультант Ларри Элтон. Ваши места, как физические, так и онлайн (веб-сайт или социальные сети), должны быть удобны для вашей целевой аудитории и тех предприятий или людей, с которыми Вам необходимо сотрудничать.

— Осваивайте виртуальность. Хотя это и интересно иметь витрину или офис для вашей команды, интернет-площадка все же может лучше подойти Вам. «Откажитесь

от аренды офиса до тех пор, пока вы не сможете организовать работу не выходя из дома или сидя в кафе. Или остановите свой выбор на виртуальном офисе, который является экономически эффективным и отлично подходит для стартапов с членами команды во всем мире» — советует специалист Совета молодых предпринимателей при «Forbes».

### 4. План извлечения прибыли.

Каждый бизнес заинтересован в прибыли. Это достигается путем твердой постановки цели, которая может помочь Вам определить момент, когда стоит объявить поражение.

Независимо от Вашего определения прибыли, не бывает стартапа без его финансирования. Грэм Джилли рекомендует иметь полностью капитализированный бизнес-план, прежде чем приступить к работе.

В данном случае получение финансирования является наиважнейшим аспектом для предпринимателя start-up. В наши дни есть много способов получить финансирование. Некоторые из них следующие:

— Кредиты для малого бизнеса. Существуют коммерческие и спонсируемые правительством кредиты, поэтому стоит изучить этот вопрос с разных сторон прежде, чем принять решение;

— Платформы краудфандинга, такие как «Kickstarter» или «Indiegogo», которые позволяют собрать пожертвования в обмен на призы, которые могут быть всем чем угодно, от рекламных ссылок до предварительных заказов. Если Ваш продукт уникален или необычен, и вдобавок у Вас есть популярный профиль в соцсетях, то данный факт послужит ещё большему привлечению средств для Вашего стартапа [3, с. 97];

Запуск нового продукта является рискованным делом, но если Вы сразу же начнете следовать вышеизложенным правилам, то шансы на успех увеличатся в несколько раз. Основные правила выживания включают в себя что-то большее, нежели просто хорошую идею или энтузиазм. С сильной поддержкой, рекламой, финансированием, удачным расположением и, конечно же, правильно подобранным продуктом, Вы можете создать основу для успешного создания и дальнейшего развития start-up-предприятия.

### Литература:

1. Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности / Стивен Р. Кови. — Москва: Издательство Альпина Пабlishер, 2016. — 398 с.
2. Коллинз Джим. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет / Джим Коллинз. — Москва: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 320 с.
3. Рис Эрик. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. — Москва: Издательство Альпина Пабlishер, 2015—256 с.
4. Стив Бланк. Стартап. Настольная книга основателя / Бланк Стив, Дорф Боб. — Москва: Издательство Альпина Пабlishер, 2016. — 616 с.
5. Хоффман Рид. Жизнь как стартап. Строй карьеру по законам Кремниевой долины / Рид Хоффман. — Москва: Издательство Альпина Пабlishер, 2016. — 240 с.
6. Официальный сайт Tech Market Intelligence — Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.cbinsights.com>



## Сравнительный анализ налоговых систем Евразийского Экономического Союза в контексте интеграционных процессов

Павлова Наталья Васильевна, магистрант  
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

*Рассмотрены и проанализированы особенности налогообложения в странах Евразийского Экономического Союза. Выявлены общие и отличительные характеристики. Сделан вывод о необходимости налоговой гармонизации.*

**Ключевые слова:** экономическая интеграция, налоговая интеграция, развитие налоговых систем, гармонизация налогового законодательства

Процессы глобализации активизируют торговлю и способствуют образованию новых экономических союзов. Примером является создание Евразийского Экономического Союза, объединившего страны бывшего Советского Союза.

29 мая 2014 г. в Астане президенты России, Белоруссии и Казахстана подписали договор о создании Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС), [7]. 2 января 2015 г. Армения стала полноправным участником Союза, а 12 август 20015 г. Киргизия. Договор вступил в силу с 1 января 2015 г., тогда и начался процесс объединения рынков товаров, услуг, капитала и труда. Влияние данного процесса не будет замечено сразу, так как странам необходимо время для унификации законодательства. [1, с.2]

Интеграция между Россией, Белоруссией, Казахстаном, Арменией и Киргизией совершается, прежде всего, в экономической сфере. На сегодняшний день в условиях функционирования свободного рынка товаров, услуг, трудовых ресурсов и капитала в рамках Евразийского Экономического Союза возникает вопрос налогового сближения стран-участниц союза.

Гармонизация налоговых систем стран-членов Евразийского экономического союза, является важным и необходимым этапом на пути международной интеграции. Она будет способствовать развитию единого внутреннего рынка ЕАЭС, а также формированию экономического и валютного союза.

Гармонизация налоговой системы в рамках ЕАЭС означает, создание единой налоговой системы Союза, а также утверждения единых налоговых ставок и единого аппарата управления.

Целью гармонизации налоговой системы является ее совершенствование, которое будет способствовать экономическому росту и укреплению конкурентных преимуществ Союза на мировой арене. [5, с.5]

Стратегия ЕАЭС в области налоговой политики заключается в:

- содействию повышению конкурентоспособности на мировых рынках;
- обеспечении налогового нейтралитета и недопущение диспропорций;
- гармонизации национальных налоговых законодательств;

- совершенствовании налогового контроля за деятельностью субъектов экономических отношений. [7, с.24]

Что бы определить направления гармонизации налоговых систем, необходимо провести анализ текущего состояния национальных налоговых систем всех участников союза.

Для определения общих и особенных характеристик налоговых систем, рассмотрим каждую налоговую систему по отдельности.

Налоговая система Российской Федерации имеет три уровня бюджета. Она состоит из: федерального, регионального и местных бюджетов. Налоги взимаются и поступают в тот бюджет к которому они относятся.

Виды налогов и сборов налоговой системы Российской Федерации:

1. Федеральные налоги и сборы:
  - налог на добавленную стоимость;
  - акцизы;
  - налог на прибыль организаций;
  - налог на доходы физических лиц;
  - налог на добычу полезных ископаемых;
  - водный налог;
  - государственные пошлины;
  - сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов.
2. Региональные налоги:
  - транспортный налог;
  - налог на имущество организаций;
  - налог на игорный бизнес.
3. Местные налоги:
  - земельный налог;
  - торговый сбор;
  - налог на имущество физических лиц.

Налоговая система Российской Федерации регулируется:

- Конституцией.
- Налоговым кодексом Российской Федерации.
- Нормативно-правовыми актами органов муниципальных образований местных налогов.

Основным документов, регулирующий налоговые отношения, является Налоговый кодекс, который состоит из двух глав (общая и специальная). Первая часть Налогового кодекса вступила в силу 1 января 1999 года, а вторая — в 2001 году. Он регламентирует общие принципы построения налоговой системы, а также взаимоотноше-

ния государства и налогоплательщиков по конкретным видам налогов.

Для полного понимания роли налогов в бюджете государства, необходимо проанализировать структуру доходной части бюджета.

На основе данных Министерства Финансов Российской Федерации за 2011–2015 года, приведенных в таблице 1, мы видим, что основную часть доходной части бюджета приходится на налоговые поступления.

Таблица 1. Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации 2011–2015 гг. млрд руб.

№ п/п	Показатель	Период				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Нефтегазовые доходы	5 642,8	6 453,2	6 534,0	7 433,8	5 862,7
2	Ненефтегазовые доходы, в т. ч.	15 213,6	16 981,9	17 908,6	19 332,3	21 059,4
2.1	НДС	3 250,4	3 545,8	3 539,0	3 931,7	4 234,0
2.2	Акцизы	650,5	837,0	1 015,8	1 072,2	1 068,4
2.3	Налог на прибыль	2 270,5	2 355,7	2 071,9	2 375,3	2 599,0
2.4	Налог на доходы физических лиц	1 995,8	2 261,5	2 499,1	2 702,6	2 807,8
2.5	Ввозные пошлины	692,9	732,8	683,8	652,5	565,2
2.6	Страховые взносы на обязательное социальное страхование	3 528,3	4 103,7	4 694,2	5 035,7	5 636,3
2.7	Прочее	2 825,1	3 145,4	3 04,9	3 562,2	4 148,8
	Доходы всего	20 855,4	23 435,1	24 442,7	26 766,1	26 922,0

На основании таблицы 1, посмотрим какие виды налогов имеют самую большую часть в бюджете страны. [10]

На рисунке 1 мы видим, что самый высокий процент поступлений в бюджет приходится на:

о НДС — 16%.

о Налог на прибыль — 10%.

о Налог на доходы физических лиц — 10%.

о Страховые взносы на обязательное медицинское страхование — 21%.

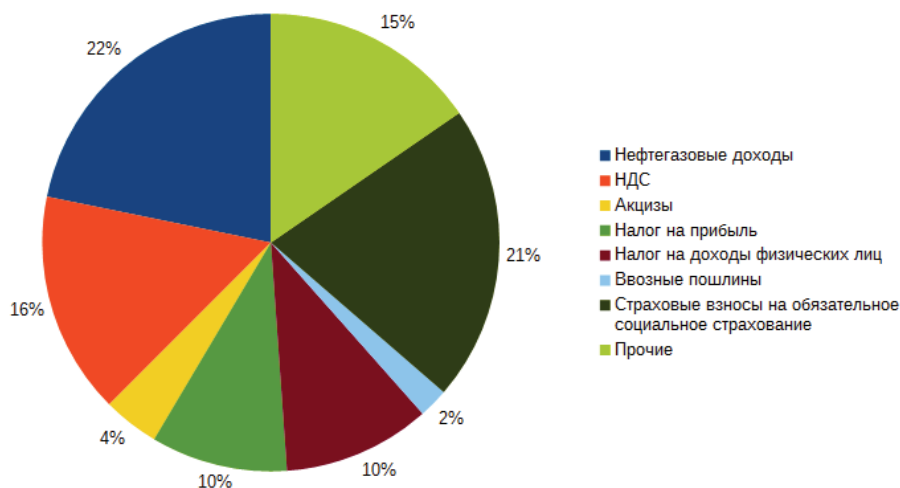


Рис. 1. Структура дохода консолидированного бюджета Российской Федерации за 2015 год

Налоговая система Республики Беларусь, в отличие от налоговой системы Российской Федерации, имеет не три уровня бюджета, а два: республиканский и местный. [9]

Республиканские налоги: налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль, налог на доходы иностранных организаций, подоходный налог с физических лиц, налог на недвижимость, земельный налог, экологический налог, налог на добычу (изъятие) природных ресурсов, сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств, оффшорный сбор, гер-

бовый сбор, консульский сбор, государственная пошлина, патентные пошлины.

Местные налоги и сборы: налог на владения собаками, курортный сбор, сбор с заготовителей.

Основным нормативным документом, который регулирует налоговые взаимоотношения является налоговый кодекс. Налоговый кодекс Республики Беларусь состоит из общей и особенной частей. Общая часть устанавливает общую систему налогов, вводит, изменяет, прекращает на территории страны их действие, дает определения

основных терминов и понятий, регламентирует все общие вопросы налогообложения.

Особенная часть содержит детальное описание всех налогов, различных налоговых режимов, действующих в стране.

Также имеются ряд других сборов и пошлин, которые относятся к налоговым платежам и регламентируются они иными нормативными актами.

В налоговом кодексе Республики Беларусь закреплены основы налоговой системы. Порядок исчисления

и уплаты конкретных видов налогов регламентируется отдельными законами. Закон «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» трактует исчисление налогов и сборов в местные бюджеты. При утверждении бюджета на очередной год, устанавливаются процент отчислений в местные бюджеты от общегосударственных налогов. Объекты обложения, порядок уплаты, ставки, льготы по каждому виду налога и сбора предусматриваются специальными актами налогового законодательства. [9]

Таблица 2. Доходы бюджета Республики Беларусь за 2011–2015 года, млрд.руб.

№ п/п	Показатель	Период				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Налоговые доходы	45 708,5	88 593,9	114 553,5	142 832,7	157 303,5
2	Неналоговые доходы	8 108,7	12 793,6	19 347,0	25 316,1	35 894,6
	Доходы всего	53 817,1	101 387,5	133 900,5	168 148,8	193 198,1

Из таблицы 2 мы видим, что налоговые поступления в несколько раз превышают неналоговые поступления.

Налоговые поступлений в разрезе по видам налогов отражены на рисунке 2.

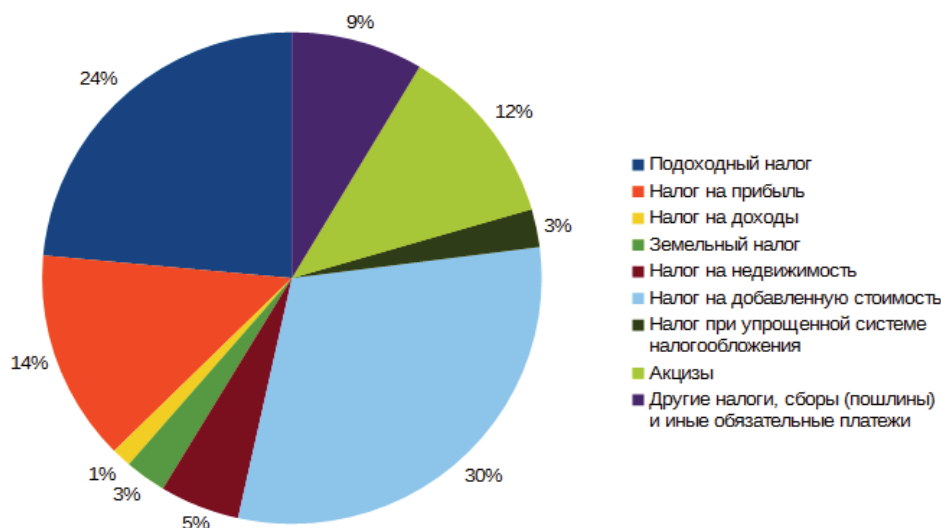


Рис. 2. Структура налоговых поступлений Республики Беларусь за 2015 г.

На рисунке 2 мы видим, что самый высокий процент поступлений в бюджет připадает на:

- НДС — 30%.
- Налог на прибыль — 14%.
- Подходный налог — 24%.
- Акцизы — 12%.

В налоговой системе Республики Казахстан существуют общегосударственные и местные налоги. Общегосударственные налоги являются основным источником доходов государственной казны, а местные налоги, согласно налоговому законодательству, являются доходом местных бюджетов. [6, 17]

Согласно статистическим данным Республики Казахстан, отраженным на рисунке 3, мы видим, что основную доход-

ную часть бюджета республики составляют налоговые поступления, так же как в РФ и РБ.

Одним из основных налогов Казахстана является налог на добавленную стоимость. Объекты налогообложения, а также налоговая база НДС исчисляются идентично с Российским законодательством. Плательщиками НДС являются все юридические лица, в том числе нерезиденты Республики Казахстан, которые осуществляют деятельность на территории Казахстана через постоянное представительство; физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Все платежи во внебюджетные фонды объединены в единый социальный налог. Порядок взимания и уплаты социального налога Казахстана схож с порядком исчисления и уплаты единого социального налога в России.

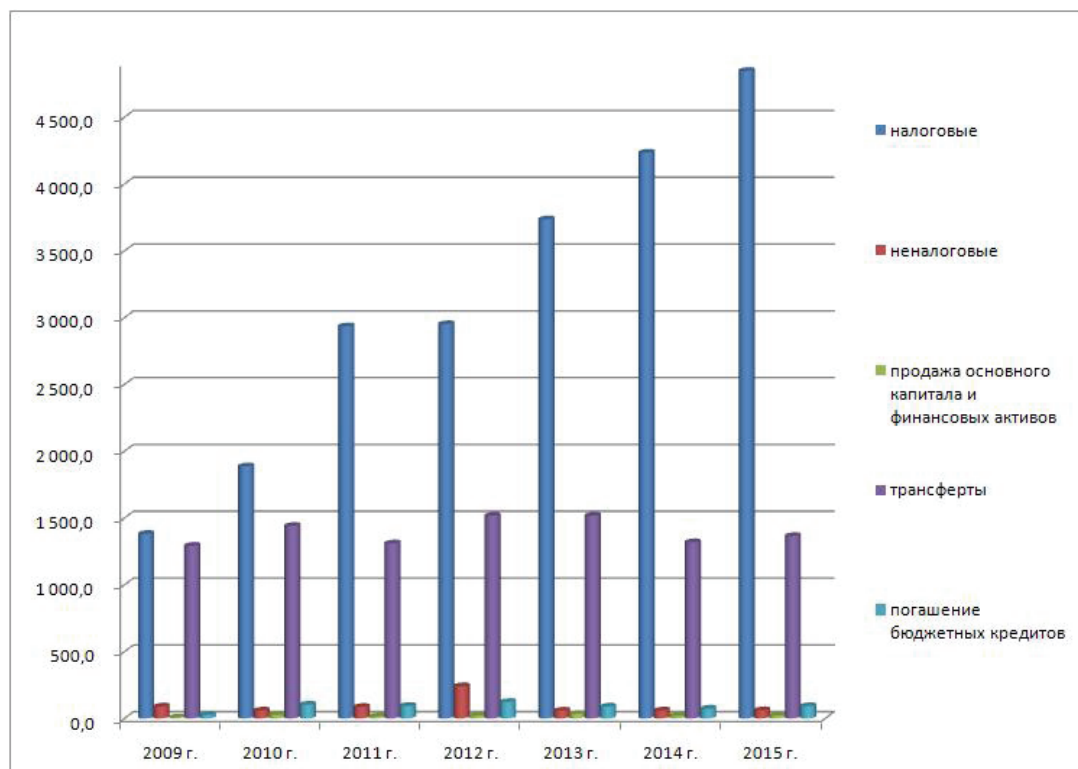


Рис. 3. Динамика поступления в республиканский бюджет за 2009–2015 годы [33]

Акцизами облагаются импортируемые товары и товары, произведенные на территории Республики Казахстан. Игровой бизнес также попадает под обложение акцизным налогом. В сравнении с Россией, перечень подакцизных товаров Республики Казахстан шире. Ставки налогов утверждаются Кабинетом министров Казахстана. Различают твердые и процентные ставки.

Налоговые отношения регламентируются: конституцией, налоговым кодексом, нормативно правовыми актами.

Налоговая система Киргизии также является двухуровневой и состоит из общегосударственных и местных налогов.

Общегосударственные налоги: подоходный налог, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, акцизный налог, налог с продаж, налог за пользование недрами.

Местные налоги: налог на имущество, земельный налог. [8, с.4]

Структура доходной части Киргизии представлена на рисунке 4

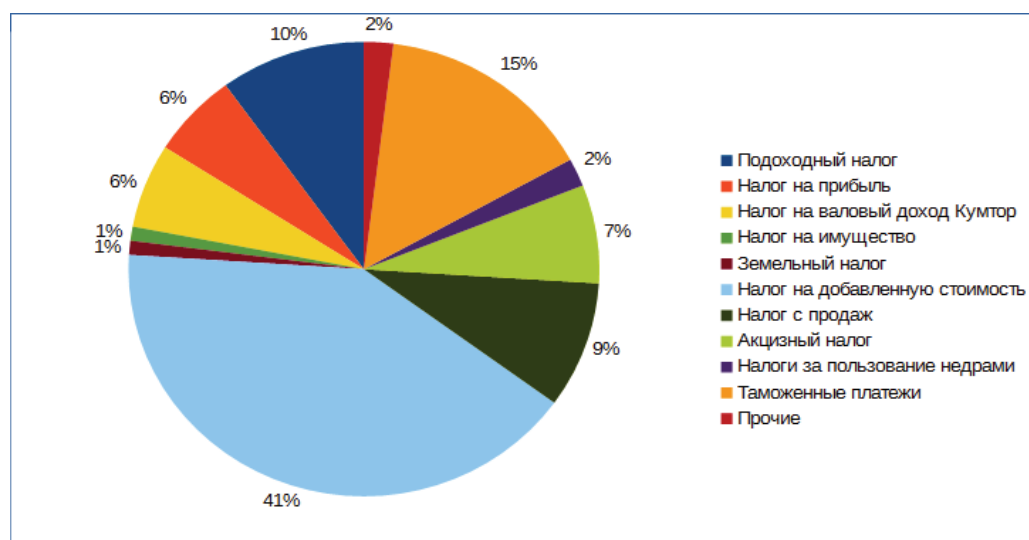


Рис. 4. Структура консолидированного бюджета Киргизии за 2014 г.

Основная доля доходной части бюджета Киргизии приходится на НДС (41%), таможенные платежи (15%), подо-

ходный налог (10%), а также налог с продаж (9%). Только у Киргизии на сегодняшний день действует налог с продаж.



Налоговая система Армении является двухуровневой, в соответствии с этим все исчисленные налоги подлежат уплате в государственный и муниципальные бюджеты.

Государственные налоги: налог на прибыль, подоходный налог, акцизный налог, налог на добавленную стоимость.

Местные налоги: налог на имущество, земельный налог, гостиничный налог, налог на парковочное место транспортного средства.

Налоговые взаимоотношения регулируются:

- налоговым законодательством;
- постановлениями правительства;
- актами, принятыми налоговой инспекцией Армении.

В Армении налоговые поступления составляют 85 % всех поступлений в бюджет. На рисунке 5 отражена доля каждого налога. [4]

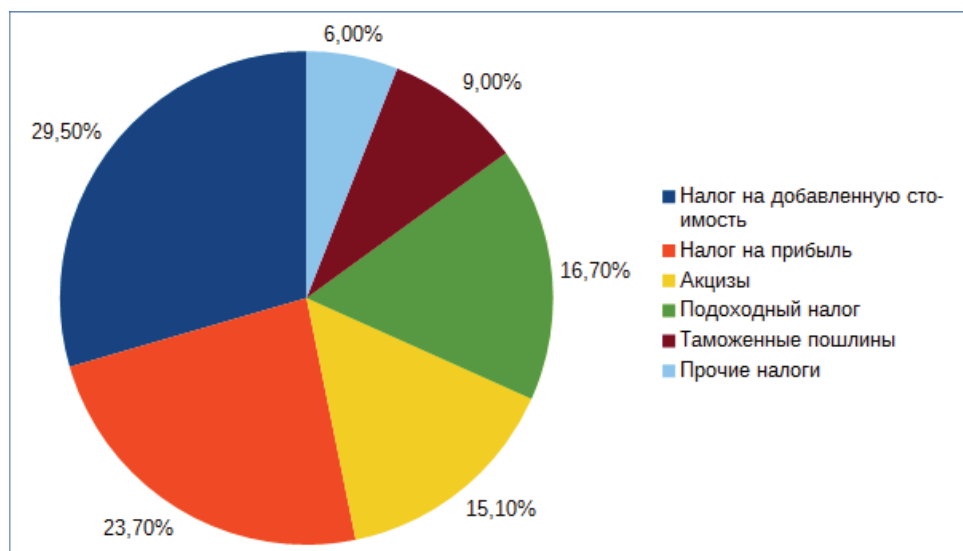


Рис. 5. Структура консолидированного бюджета Армении за 2014 г.

Из рисунка 5 мы видим, что самую большую долю в структуре налоговых поступлений занимает налог на добавленную стоимость и составляет: 29,5%; налог на прибыль 23,7%; подоходный налог 16,7%; акцизы 15,1% от общей доли налоговых поступлений.

Проанализировав налоговое законодательство России, Беларуси, Казахстана Армении и Киргизии, видны отличия и сходства налоговых систем.

Так, в Республике Беларусь, Армении, Казахстане и Киргизии действует двухуровневая система налогообложения, которая включает республиканский и местный уровни бюджета.

России же присуща трехуровневая система налогообложения, включающая федеральный, региональный и местные уровни бюджета.

Основными бюджетообразующими налогами являются: НДС, налог на прибыль, подоходный налог, акцизы.

Для более полной картины, проанализируем действующие налоговые ставки стран Евразийского Союза.

В таблице 3 приведены ставки основных налогов стран ЕАЭС.

Таблица 3. Текущие налоговые ставки стран Евразийского Экономического Союза

№ п/п	Вид налога	Ставки налогов в странах ЕАЭС				
		Россия	Беларусь	Казахстан	Армения	Киргизия
1	НДС	0%, 10%, 18%	0%, 10%, 20%; пониженные ставки: 0,5%, 9,09%, 16,67%	0%, 12%	20%	0%, 12%
2	Налог на прибыль	20%	5%, 10%, 24%	10%, 15%, 30%	5%, 10%	0%, 5%, 10%
3	НДФЛ	9%, 13%, 15%, 30%, 35%	9%, 12%, 15%	5%, 10%	10%, 20%	10%
4	Акцизы	в зависимости от вида подакцизного товара, твердые и адвалорные ставки				
5	Налог на имущество организаций	не превышает 2,2%	1%	0,5%, 1,5%	от 0,1% до 0,8%	0,35%, 0,5%, 0,8%
6	Налог с продаж	отсутствует				1,5%, 2,5%, 3,5%, 5%
7	Налог на игорный бизнес	твердые ставки в зависимости от объекта игорного бизнеса				отсутствует
8	Транспортный налог	Твердая ставка			заменен налогом на имущество	

Из таблицы 3 мы видим, что самые высокие ставки по отдельным видам налогов в Российской Федерации. В остальных странах налоговые ставки незначительно отличаются. В некоторых странах часть налогов не существует (например, налог на игорный бизнес в Киргизии). В то же время налог с продаж существует только в Киргизии.

Транспортный налог в Армении заменен налогом на имущество, тогда как в других государствах ЕАЭС наравне действует и налог на имущество, и транспортный.

Сходство налогового законодательства стран проявляется в том, что оно является кодифицированным. Но это формальный, внешний признак, хотя и он важен для процессов интеграции.

Общая история стран-участниц облегчает политику в области гармонизации налогового законодательства, так как налоговые системы довольно похожи.

Проведение согласованной налоговой политики всех стран-участников является одним из основных условий развития интеграционных процессов.

#### Литература:

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/).
2. Договор о присоединении Республики Армения к Евразийскому экономическому союзу от 10 октября 2014 года. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_169854/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169854/).
3. Договор о присоединении Кыргызской Республики к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_172976/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172976/).
4. Закон Республики Армения о налогах от 14.04.1997 года. URL: <http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docid=68179>.
5. Ишханов А. В. Налоговая гармонизация как элемент управления мировой налоговой конкуренцией // Экономика: теория и практика, Краснодар: КубГУ, 2002. № 2–3. С. 4–9.
6. Кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008 N 99-IV ЗПК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)», (с изменениями на 01.01.2013 года). URL: [http://www.keden.kz/ru/tax\\_code.php?print](http://www.keden.kz/ru/tax_code.php?print).
7. Линкевич Е. Ф. Формирование валютной зоны на территории СНГ: проблемы и перспективы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 12. С. 22–27.
8. Мамбеталиев Н. Т., Мамбеталиева Ж. Н. О перспективах гармонизации национальных налоговых законодательств государств — участников Евразийского экономического сообщества // Налоговый вестник. 2001. N 6.
9. Министерство Финансов Республики Беларусь. <http://www.minfin.gov.by/taxation>
10. Федеральная служба государственной статистики: URL: <http://www.gks.ru>.

## Стратегии инвестирования в биржевые активы: акции

Прохорова Ирина Андреевна, магистрант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Существует множество стратегий инвестирования в акции. В данной статье будет рассмотрена самая широко применяемая и надежная из стратегий, которая основывается на доходном подходе и включает в себя построение, так называемой, финансовой модели.

Начать рассмотрение данной стратегии следует с общепринятого определения, закрепленного в федеральном стандарте оценки № 1, согласно которому доходный подход представляет собой «совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки» [1]. В целях конкретизации и повышения соответствия тематике исследования автор предлагает уточнить определение следующим образом: доходный подход — подход, совместив-

ший в себе методы оценки стоимости акций, основанные на определении текущей стоимости будущих доходов, генерируемых в процессе использования или в случае продажи имеющегося пакета акций.

Главной особенностью подхода является рассмотрение дохода в качестве основного фактора, определяющего стоимость пакета акций. Увеличение дохода, приносимого акциями компании, увеличивает их рыночную стоимость. При этом большое значение играет длительность периода получения дохода, а также риски ему сопутствующие.

Данный подход определения стоимости акций является наиболее оптимальным с точки зрения инвесторов. Ведь, вкладывая средства в какой-либо бизнес, их не столько интересует набор приобретаемых активов, сколько вели-

чина потока будущих доходов, его способность окупить инвестированные средства и повысить благосостояние инвестора путем получения прибыли. Доходный подход основан на предположении, что инвестор не заплатит за покупку акций сумму, большую, чем стоимость приведенных к текущей дате будущих денежных потоков.

Разумеется, использование доходного подхода предполагается возможным лишь в тех случаях, когда возможно определить будущие денежные потоки компании.

Доходный подход, как и другие подходы, имеет свои преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести: учет будущих изменений доходов и расходов с учетом перспектив развития компании, уровня риска (в ставке дисконтирования). Он наиболее точно учитывает особенности конкретной компании. В качестве недостатков можно отметить: трудоемкость, сложность прогнозирования показателей вследствие неустойчивой экономической ситуации, в частности сегодня в России, а так же оставленную без внимания конъюнктуру рынка. Недостатки, безусловно, оказывают свое влияние на точность получаемых результатов.

Методика оценки акций компании с помощью доходного подхода включает в себя два основных метода:

- 1) метод дисконтирования денежных потоков;
- 2) метод капитализации дохода.

Начнем с рассмотрения метода дисконтирования денежных потоков, основанного на дисконтировании меняющихся по годам прогнозного периода денежных потоков [6, с. 94]. Наиболее оптимальным является применение данного метода в ситуациях, когда компания находится на стадии развития и/или реализует инвестиционные проекты, то есть в случаях с нестабильными денежными потоками в компании. Поскольку под данный критерий попадает большинство компаний, на практике данный метод является наиболее распространенным.

Самым удобным способом описания рассматриваемого метода представляется его разложение на составляющие этапы и конкретизация действий на каждом из них. Таким образом, к этапам оценки акций данным методом относятся:

- 1) Выбор денежного потока для расчета.

Существует два вида денежных потоков:

1. Денежный поток на собственный или акционерный капитал (free cash flow to equity или сокращенно FCFE) — дисконтируется по ставке, отражающей требуемую акционерами доходность на вложенный капитал. Рассчитывается следующим образом:

Чистая прибыль (полученная путем вычитания из выручки себестоимости, амортизационных отчислений и налога на прибыль)

- плюс величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам (поскольку уже была учтена в качестве расхода в процессе расчета чистой прибыли);
- минус расходы капитального характера;
- минус увеличение рабочего капитала (вследствие существующих различий в отражении данных по бух-

галтерскому учету и временем реальных денежных потоков);

- плюс увеличение баланса кредитов и займов полученных (увеличение кредиторской задолженности сигнализирует о том, что компания меньше платила в рассматриваемом периоде, чем признано расходов, учтенных в прибыли, поэтому нужна корректировка на неоплаченную часть);
- минус увеличение баланса кредитов и займов выданных (увеличение дебиторской задолженности оказывает отрицательное воздействие на денежный поток) [5, с. 41].

Итого: денежный поток на собственный капитал.

2. Денежный поток на инвестированный капитал (free cash flow to firm или FCFF) — поток для всех инвесторов: и акционеров и кредиторов; дисконтируется по ставке средневзвешенной стоимости капитала (weighted average cost of capital или WACC), так как именно она отражает требования всей группы инвесторов.

При расчете данного вида потока, так как начисленные проценты по долгосрочным обязательствам уже были учтены в показателе чистой прибыли, они не уменьшают его итоговое значение. Так же отпадает необходимость в корректировке на увеличение или уменьшение остатков полученных и выданных кредитов и займов, ведь они обращаются внутри всей группы инвесторов. Алгоритм расчета:

Чистая прибыль за год (полученная аналогичным путем, как при расчете денежного потока на собственный или акционерный капитал) *снизу вверх*

- минус финансовые доходы, скорректированные на налоги;
- плюс финансовые расходы, скорректированные на налоги;
- минус налог на прибыль;
- плюс финансовые доходы, скорректированные на налоги;
- плюс амортизация по основным средствам и нематериальным активам;
- плюс расходы капитального характера;
- минус увеличение рабочего капитала;

Итого: денежный поток на инвестированный капитал (FCFF).

Применение денежного потока на весь инвестированный капитал (FCFF) наиболее распространено в мире.

2) Определение длительности прогнозного периода.

При идеальном сценарии будущий денежный поток компании должен охватывать период с первого года и до бесконечности. Однако в реальном мире составление такого прогноза представляется невозможным, в результате чего выделяют два периода прогнозирования: прогнозный и постпрогнозный.

Длительность прогнозного периода, как правило, колеблется от 3 до 10 лет. Европейские стандарты оценки связывают её с числом лет, необходимым компании для получения большей или равной затратам на привлечение отдачи

на инвестированный капитал (обычно 5–10 лет). Однако следует помнить, что увеличение продолжительности прогнозного периода ведет к снижению вероятности наступления планируемых событий. Учитывая особенности российской экономики, можно предположить, что для российских компаний период в пять лет будет являться оптимальным.

3) Составление прогноза выручки от реализации. При составлении прогноза учитываются предполагаемое состояние отрасли, величины спроса и цен на продукцию в будущем, прогнозы самой компании.

4) Расчет величины денежного потока для каждого года.

Помимо составленного прогноза выручки для расчета денежного потока требуется спрогнозировать издержки (при необходимости разбить себестоимость на доли). Следующим действием на данном этапе является прогноз инвестиций. Он базируется на анализе необходимости в техническом перевооружении компании, модернизации существующих производственных процессов.

Помимо вышеперечисленных действий для прогноза денежных потоков необходимо рассчитать требуемый уровень рабочего капитала (сумму, на которую дебиторская задолженность и запасы превышают текущие обязательства) [2, с. 94].

5) Определение ставки дисконтирования.

Ставка дисконтирования — такая ставка доходности, которую ожидает получить инвестор, вкладывая свои средства в компанию. Также это коэффициент, используемый для перевода будущих поступлений или платежей в текущую стоимость [4, с. 91].

Ставка дисконтирования для денежного потока на собственный капитал может быть рассчитана следующими методами:

а) с использованием рыночной модели (Capital Asset Pricing Model);

В рамках данной модели ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:  $R = R_f + \beta (R_m - R_f)$ , где  $R$  — ставка дисконтирования;

$R_f$  — безрисковая ставка дохода (берется из открытых источников, в России — ставка по еврооблигациям);

$\beta$  — коэффициент «бета» (мера систематического риска). Показатель отражает амплитуду колебаний доходности акций компании по сравнению с доходностью фондового рынка в целом.

$R_m$  — средняя рыночная ставка доходности;

В отдельных случаях в модели производятся корректировки на размер бизнеса, премию за риск конкретной компании, страновой риск (учитываются как дополнительные слагаемые).

Существует так же несколько методов расчета коэффициента «бета»:

- статистический:  $\beta = V * G_i / G_m$ , где:  $V$  — коэффициент корреляции с рынком,  $G_i$  — стандартное отклонение акции,  $G_m$  — стандартное отклонение рынка.
- фундаментальный (основанный на мнении аналитиков);

среднее значение по отрасли:

$$\beta = \frac{\beta_a * E}{1 + (1-t) * D},$$

где  $\beta_a$  — «бета» компании-аналога,

$E$  — рыночная стоимость собственного капитала аналога,

$t$  — ставка налога на прибыль;

$D$  — рыночная стоимость заемного капитала компании-аналога.

б) метод «арбитражного ценообразования». Был разработан Стефаном Россом [3, с. 437]. Главным предположением модели является стремление всех инвесторов использовать возможность увеличения доходности портфеля без увеличения риска. Реализовать такую возможность позволяет арбитражный портфель. Недостаток модели заключается в том, что вопросы количества и сущности факторов, участвующих в построении модели и сказывающихся на доходности, до сих пор остаются под вопросом. Соответственно, модель трудно применима. Согласно ей:

$$R = R_f + (E(F_1) - R_f) * \beta_1 + (E(F_2) - R_f) * \beta_2 + \dots + (E(F_k) - R_f) * \beta_k,$$

где  $R$  — ставка дисконта,  $E(F_k)$  — ожидаемая доходность портфеля, имитирующего  $k$ -тый фактор,  $\beta_k$  — чувствительность доходности акций к  $k$ -тому фактору.

с) метод кумулятивного построения (позволяет определить ставку дисконтирования с помощью суммирования всех рисков связанных с инвестированием); Рассчитывается так:

$$R = R_f + R_i,$$

где  $R$  — ставка дисконтирования,  $R_f$  — безрисковая ставка,  $R_i$  — надбавки за риск. Диапазон надбавок за риск колеблется от 0% до 5%. Возможные надбавки: за качество руководства; размер компании (чем компания меньше, тем больше риск, и значит больше премия); территорию, диверсификацию товаров; диверсификацию клиентуры; рентабельность и прогнозируемость доходов; другие риски.

Ставка дисконтирования для денежного потока на инвестированный капитал рассчитывается методом средневзвешенной стоимости капитала.

$$WACC = R_e * W_e + R_d * (1-t) * W_d,$$

где  $R_e$  — стоимость собственного капитала компании;

$W_e$  — удельный вес собственных средств в общей величине источников;

$R_d$  — стоимость заемных средств;

$t$  — ставка налога на прибыль;

$W_d$  — удельный вес заемного капитала в общей величине источников;

б) Расчет величины стоимости компании в постпрогнозный период.



По истечении прогнозного периода, предполагается, что доходы, получаемые компанией, стабилизируются (либо имеют долгосрочные стабильные темпы роста, либо становятся бесконечно равномерными).

В зависимости от перспектив компании в будущем, остаточная стоимость может быть рассчитана:

1. Методом предполагаемой продажи (производится пересчет денежного потока с помощью коэффициентов, полученных в результате анализа продаж сопоставимых компаний в прошлом). Поиск аналогов проблематичен.

2. Методом чистых активов (стоимость активов пересчитывается на один год относительно прогнозного периода вперед). Применим, если компания обладает значительными материальными активами.

3. Методом расчета ликвидационной стоимости (оценивается чистая стоимость реализации активов, по сути, ликвидационная). Неприменим для стабильно действующих предприятий.

С помощью модели Гордона (капитализируя чистый денежный поток за последний год прогнозного периода с помощью коэффициента капитализации). Коэффициент капитализации рассчитывается как разность между ставкой дисконтирования и темпами роста. Самый распространенный способ. Формула:

$$V = \frac{CF(t+1)}{R-g} \text{ или } V = \frac{CF(t) \cdot (1+g)}{R-g},$$

где  $V$  — стоимость компании в постпрогнозный период;

$CF_{(t+1)}$  — денежный поток в первый постпрогнозный период;

$CF_{(t)}$  — денежный поток в последний год прогнозного периода;

$R$  — ставка дисконтирования;  $g$  — темпы роста денежного потока.

После расчета остаточной стоимости бизнеса (или терминальной) в постпрогножном периоде необходимо, продисконтировав, привести её к текущей стоимости.

#### Литература:

1. Приказ Минэкономразвития России «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО N 1)» от 20 июля 2007 года N 256.
2. Брусов П. Н., Брусов П. П., Орехова Н. П., Скородулина С. В. Финансовая математика: учебное пособие. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2013.
3. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса: учебник. — М.: «Финансы и статистика», 2011.
4. Просветов Г. И. Оценка бизнеса. Задачи и решения: учебно-методическое пособие. 4-е изд., доп. — М.: 2012.
5. Тихомиров Д. В., Пучкова С. И. Подходы и методы в оценке бизнеса: учебное пособие. Издательство: МГИМО, 2014.
6. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Омега-Л, 2012.

7) Внесение итоговых поправок. Расчет стоимости миноритарного пакета акций при необходимости.

Вторым методом оценки акций компании с точки зрения доходного подхода является метод капитализации. Он представляет собой оценку, полученную на основе капитализации дохода за первый прогнозный год, и предполагает дальнейшее постоянство величины доходов на протяжении всех последующих прогнозных лет. Метод применим исключительно для зрелых предприятий со стабильными доходами, поэтому менее популярен, чем метод дисконтированных денежных потоков.

Реализуется в несколько этапов:

1. Выбор базы для капитализации (денежный поток, дивиденды, чистая прибыль, прибыль до вычета процентов и налога на прибыль);

2. Определение величины капитализируемого дохода (с помощью статистических формул расчета простой средней, средневзвешенной средней, метода экстраполяции);

3. Расчет ставки капитализации (обычно из ставки дисконтирования вычитается темп роста капитализируемого дохода);

Капитализация дохода (непосредственно определение стоимости компании; производится по формуле:

$$PV = \frac{CF}{R_0},$$

где  $PV$  — текущая рыночная стоимость,  $CF$  — капитализируемая база,  $R_0$  — ставка капитализации).

Внесение итоговых поправок.

Таким образом, в результате осуществления вышеперечисленных действий, мы получаем справедливую стоимость акции. Если она выше её текущего рыночного значения, то можно принимать решение о недооцененности акции, что будет сигналом к покупке. В случае если полученная в результате расчетов величина оказалась ниже рыночной, то следует исключить такую акцию из списка потенциальных объектов для инвестирования.

## Актуальность аудита эффективности инвестиционной стратегии предприятия

Рыжинская Наталия Сергеевна, студент;

Ворожейкина Татьяна Михайловна, доктор экономических наук, доцент, преподаватель  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*Статья посвящена основным аспектам актуальности аудита эффективности инвестиционной стратегии предприятия, рассмотрены основные виды инвестиционных стратегий предприятия, а также приведена их характеристика и особенности применения.*

**Ключевые слова:** аудит, инвестиционная стратегия, стратегический аудит

В настоящее время, в условиях рыночной экономики особо важное значение приобретает функция контроля, так как данные отчетности, формируемой хозяйственными субъектами являются основным источником информации при принятии финансовых решений. Финансовые решения, как правило, связаны с регулированием отношений между хозяйствующими субъектами (схемы и порядок расчетов, инвестиционные процессы, распределение доходов), а также между хозяйствующими субъектами и государством (налогообложение, распределение и использование средств бюджета, субсидии). В связи с этим, необходимо развитие методологии и методик контроля на различных уровнях и направлениях в рамках функционирования предприятия [1].

На рынке существует множество предприятий, а также присутствует высокий уровень конкуренции между ними, что заставляет их использовать различные способы привлечения клиентов. Одним из факторов, которые оказывают положительное влияние на формирование мнения потребителей является достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности. Таким образом, на первый план выходит такой вид деятельности, как аудиторская деятельность. Согласно ФЗ № 307 «Об аудиторской деятельности», от 30.12.2008 (ред. от 03.07.2016), под аудиторской деятельностью понимается деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. К аудиторской деятельности не относятся проверки, осуществляемые в соответствии с требованиями и в порядке, отличными от требований и порядка, установленных стандартами аудиторской деятельности. Аудит — это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

В современных условиях большинство предприятий сталкиваются с необходимостью выбора инвестиционной деятельности и разработки соответствующей инвестиционной стратегии. Под инвестиционной стратегией понимается система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения. Инвестиционная стратегия является эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, а также концепция ее развития. Инвестиционная стратегия определяет приоритетные направления инвестицион-

ной деятельности, ее формы, характер формирования инвестиционных ресурсов предприятия, последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия, границы возможной инвестиционной деятельности. Стратегическая цель — это конкретно и четко определенные характеристики, к которым компания стремится и на осуществление которых направлена ее деятельность, являясь при этом отправной точкой для планирования и принятия решений, основным критерием для оценки деятельности компании.

В ходе практического применения выбранной инвестиционной стратегии предприятие реализует определенную совокупность проектов, формируя таким образом инвестиционный портфель. Определенные особенности, характерные для инвестиционного портфеля, например, такие как большая капиталоемкость, высокая степень риска, продолжительность сроков реализации, низкая ликвидность, сложность управления, могут определять необходимость разработки комплексного подхода к формированию инвестиционной стратегии предприятия.

Аудит эффективности инвестиционной стратегии предприятия является одним из разновидностей аудита эффективности. Под аудитом эффективности инвестиционной стратегии также можно понимать проверку выполнения планируемой стратегии коммерческой организации с целью определения эффективности использования ресурсного потенциала (финансовых, трудовых, производственных и т.д.), выявления резервов реализуемой стратегии от плановой стратегии и формирование рекомендаций по планированию стратегических резервов [2, с. 3].

В данной статье мы рассмотрим, в чем заключается актуальность аудита эффективности инвестиционной стратегии предприятия. Под аудитом эффективности инвестиционной стратегии предприятия понимается комплексная проверка выбранных инвестиционных проектов: плана или программы мероприятий по осуществлению инвестиционного процесса. Главной задачей такого аудита является оценка экономической эффективности, финансовой состоятельности, а также целесообразности выбранной инвестиционной стратегии. Стоит отметить, что понятие «аудит эффективности инвестиционной стратегии» является более широким, чем понятие «аудит эффективности инвестиционных проектов», так как оно включает в себя не только оценку эффективности, прогноз результатов, платежеспособность для конкретного проекта, а анализ эффективности инвестиционной стратегии пред-

приятия в целом, которая включает в себя выбор наиболее подходящей инвестиционной стратегии (консервативная, умеренная, агрессивная). Управление инвестиционной деятельностью и разработка ее направлений с учетом стратегических целей предприятия, а также динамических условий внешней среды представляет собой процесс формирования инвестиционной стратегии.

Консервативная инвестиционная стратегия характеризуется минимальным уровнем риска и низкой доходностью (до 20 % годовых). При умеренной инвестиционной стратегии прогнозируемая доходность составляет от 20 % до 50 % в год, а вероятность риска потери капитала является более существенной, чем при консервативной стратегии инвестирования. Агрессивная стратегия характеризуется наибольшей доходностью (более 50 %), однако, при этом риск потери капитала достаточно велик и возрастает прямо пропорционально прогнозируемой доходности [5].

Для достижения стратегических целей компании разрабатывают стратегию развития, которая определяет основные направления развития и ожидаемые результаты деятельности компании. Стратегия развития компании, в свою очередь, детализируется функциональными стратегиями (инвестиционная, операционная, финансовая, инновационная, социальная, экологическая стратегия). Именно разнообразие стратегических целей предопределяет отличительные особенности формирования инвестиционной стратегии каждой компании.

Как известно, значительную часть пользователей финансовой информации интересует не только текущее финансовое состояние предприятия, но и перспективы его дальнейшего развития. Заинтересованные пользователи финансовой отчетности хотят быть уверенными в том, что предприятие будет способно поддерживать свою финансовую устойчивость, а также расширять бизнес и повышать его эффективность. Одним из способов расширения деятельности является реализация инвестиционной стратегии. Так как вложения исключительно в ценные бумаги могут не обеспечить предприятию достижение стратегических целей в ближайшей перспективе, то на первый план в рамках инвестиционной деятельности выходят реальные инвестиции.

Разработка общей инвестиционной стратегии включает в себя следующие основные этапы:

1. Анализ инвестиционной деятельности предприятия в предшествующем периоде.
2. Исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка.
3. Учет стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью.
4. Обоснование типа инвестиционной политики предприятия по целям вложения капитала с учетом рисков предпочтений.
5. Формирование инвестиционной политики предприятия по основным направлениям инвестирования.

6. Формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом разрезе.

7. Формирование инвестиционной политики предприятия в региональном разрезе.

8. Взаимосвязка основных направлений инвестиционной политики предприятия.

В целях беспрепятственного и успешного развития, для компании становится необходимым на этапах разработки и реализации инвестиционного проекта минимизировать возникающие риски, а также получить максимальную экономическую выгоду от реализуемого инвестиционного проекта. Данный аспект оказывает значительное влияние на эффективность использования ресурсов предприятия. К сожалению, в настоящее время, многие предприятия сталкиваются с проблемой неэффективного использования финансовых ресурсов. Это связано с недостатком информации, необходимой для принятия решений, искажением отчетности, мошенничествами, а также сбоями в системе контроля. В связи с этим, предприятия не могут эффективно осуществлять инвестиционную деятельность, которая в перспективе смогла бы им принести прибыль и иные положительные результаты.

Чтобы процессы разработки и реализации инвестиционных проектов были эффективны и не могли негативно сказаться на результатах финансово-хозяйственной деятельности организации, необходимо проводить аудит эффективности инвестиционных проектов. В совокупности с выявлением, оценкой и минимизацией рисков, с которыми сопряжено осуществление инвестиционной деятельности, аудит эффективности способствует определению соответствия инвестиционных проектов критериям экономичности, эффективности и результативности. Аудит эффективности инвестиционной стратегии также позволяет компании выбрать наиболее эффективные варианты использования ресурсов, а также сравнивать альтернативные варианты инвестиционных проектов, которые способны в будущем принести наибольшую выгоду, осуществляя при этом наименьшие затраты.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что аудит эффективности инвестиционных проектов является важным и актуальным направлением исследования. Рассмотрим цели, риски, а также контрольные процедуры бизнес-процессов разработки и реализации инвестиционных проектов.

Целями бизнес-процесса разработки инвестиционных проектов являются: выбор наиболее перспективных проектов для компании; включение оптимальных проектов в инвестиционный портфель; создание эффективной и обоснованной инвестиционной программы; определение необходимого объема финансирования и источников финансирования; оптимальный выбор организации-подрядчика. Данному бизнес-процессу присущи следующие риски [3, с. 4]:

1. Некорректный выбор критериев предварительного отбора (оценки) проектов.

2. Вероятность исключить перспективный проект из общего списка проектов.

3. Некорректное определение объемов требуемого финансирования.

4. Некорректный выбор возможных источников финансирования.

5. Выбор подрядчика с неоптимальными критериями, удовлетворяющими условиям проекта.

6. Вероятность включения в инвестиционный портфель неоптимального для компании проекта.

С целью предотвращения вышеуказанных рисков необходимо выполнить следующие контрольные процедуры:

1. Выполнить анализ обоснованности выбранных критериев отбора.

2. Обсуждение и коллегиальное принятие решения о включении проекта в список возможных для реализации.

3. Периодический мониторинг составленных бизнес-планов.

4. Контроль за составлением бизнес-планов на каждом этапе.

5. Проверка экономической безопасности затрат на реализацию инвестиционных проектов.

6. Анализ порядка определения главного критерия отбора проектов.

7. Проверка процесса отбора проектов согласно выбранному критерию.

8. Анализ метода отбора источников финансирования.

9. Сопоставление затрат при альтернативном выборе источников финансирования.

10. Сравнение подрядчика, выигравшего тендер, с прочими подрядчиками, оказывающими аналогичные услуги.

Целями бизнес-процесса реализации инвестиционных проектов являются: отслеживание процесса реализации проектов; оценка достижений результатов проектов; внесение изменений в процесс реализации проекта при необходимости. При этом, данный бизнес-процесс может сопровождаться следующими рисками [4]:

1. Использование недостоверной информации о процессе реализации проекта.

2. Некорректное определение текущих результатов реализации проектов.

3. Принятие нецелесообразных исправлений и корректировок в процессе реализации проектов.

4. Некорректная реализация внесенных изменений в ходе реализации проектов.

Для минимизации рисков данного бизнес-процесса, предназначены следующие контрольные процедуры:

1. Контроль за составлением отчетности и сбором информации.

2. Выполнение анализа «план-факт» для текущих результатов проекта.

3. Принятие коллегиального решения о внесении необходимых корректировочных действий.

4. Анализ и оценка влияния необходимого изменения.

5. Осуществление контроля за результатами проведенных изменений.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что аудит эффективности инвестиционной стратегии является инструментом, который позволяет получить полные и точные данные о результатах использования ресурсного потенциала у хозяйственного субъекта. При этом аудит достоверности бухгалтерской финансовой отчетности следует рассматривать как первый шаг при оценке эффективности стратегии коммерческой организации, а на втором этапе проводить аудит эффективности стратегии хозяйствующего субъекта.

При проведении аудита эффективности инвестиционной стратегии аудитор должен анализировать разработанные стратегические рекомендации для определения их пригодности и сравнивать итоги осуществления стратегии с уровнем продвижения к целям. Таким образом, аудит эффективности инвестиционной стратегии должен быть не только констатирующим, контролирующим и подтверждающим уже свершившиеся факты (историческую информацию), но и аудитом, разносторонне исследующим, консультирующим, ориентированным в будущее.

#### Литература:

1. ФЗ № 307 «Об аудиторской деятельности», от 30.12.2008 (ред. от 03.07.2016).
2. Верещагин С. «Инвестиции» или «инвестиционная деятельность». Поговорим об определениях / С. Верещагин. — Финансовая газета, 2012. — № 27.
3. Галкина Е. В. Аудит эффективности и контроллинг в инновационном процессе / Е. В. Галкина // Аудиторские ведомости. — 2008. — № 4.
4. <https://asi.ru/investclimate/rating/> — Официальный сайт агентства стратегических инициатив.
5. <http://www.ach.gov.ru/> — Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации.

## Пенсионная система и её совершенствование

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;

Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В центре нашего внимания на протяжении всего прошлого года было обеспечение полной реализации принятой Государственной программы «Год внимания и заботы о старшем поколении». Более 215 тысяч пожилых людей в прошлом году прошли бесплатное медицинское обследование. Нуждающиеся инвалиды имели возможность бесплатно получить свыше 11 тысяч протезно-ортопедических изделий и технических средств реабилитации высокого качества. Около 70 тысяч ветеранов были охвачены медицинским осмотром и оздоровлены в стационарных и санаторно-курортных учреждениях. Всем долгожителям Узбекистана, достигшим возраста 100 лет, к пенсии добавлены специальные надбавки в размере одной минимальной заработной платы [1, с. 3].

Добровольное дополнительное пенсионное обеспечение или частное и негосударственное пенсионное обеспечение во всем мире является одним из важнейших элементов социального обеспечения населения, наряду с заработной платой, премиями и вознаграждением за период работы. Однако заработная плата обеспечивает сегодняшний уровень жизни работника и ориентирована на такие потребности, как безопасное жилище, пища, поддержание социального уровня, опека близких и т. п., в то время как пенсия является материальной основой обеспечения их же, но в будущем. Условно говоря, пенсия представляет собой плату за сегодняшний труд работника, но отложенную на будущее.

Размер этой будущей платы и условия ее получения существенно влияют на мотивацию работников уже сегодня, через посредство лояльности по отношению к своему работодателю и правительству. Учитывая мировой опыт и те положительные стороны, ради дальнейшего будущего социального бытия населения необходимо развивать данную систему. Для этого необходимо методическое обеспечение и помощь средств массовой информации чтобы разработать перспективную пенсионную схему. Кроме всего прочего для внедрения частной и негосударственной пенсионной системы огромную роль в этом будут играть руководители предприятий и организаций.

Не секрет, что закономерно происходит постепенное старение квалифицированного персонала и его «естественное» выживание в связи с выходом на пенсию. В подобной ситуации руководство предприятия вынуждено идти на определенные затраты по подготовке молодых специалистов, либо приглашать квалифицированный персонал со стороны. Однако, как в первом, так и во втором случае руководитель не застрахован от того, что завтра квалифицированный работник не уйдет с предприятия. Самый простой способ, который позволяет избежать этого, это повы-

шение заработной платы, однако оно связано с большими затратами.

Создание пенсионной программы и участие руководителей предприятий в финансировании негосударственного пенсионного фонда позволяет решить данную проблему с меньшими затратами для предприятий.

Во-первых, при учете интересов работодателя и работника пенсионная программа должна способствовать повышению трудовой дисциплины и заинтересованности работников в долгосрочных результатах своего труда. В её правилах должны быть предусмотрены положения, в соответствии с которыми работник может лишиться права на пенсионное обеспечение частично или полностью, если решит поменять работу и уволиться с предприятия вопреки воле его руководства. Эта потеря будет тем ощутимей, чем больше у работника срок участия в пенсионной программе, так как размер корпоративной пенсии обычно зависит от этого срока.

Во-вторых, при умелом управлении пенсионная программа может оказаться инструментом для решения ряда финансовых и управленческих задач, встающих перед руководством предприятия. Ввиду того, что пенсионные обязательства по срокам сравнимы со сроками человеческой жизни, руководитель предприятия может подбирать структуру инвестирования средств, аккумулируемых пенсионной схемой, исходя из перспектив развития предприятия. Следовательно, создание системы корпоративного пенсионного обеспечения позволяет решить ряд проблем предприятия к обоюдной выгоде работника и работодателя [2, с. 78].

Преимущества от внедрения на предприятии пенсионной программы проявятся не только в будущем, она может принести немалую пользу работодателю уже сегодня. В этом большую услугу могут оказать частные или негосударственные пенсионные фонды.

Частные или негосударственные пенсионные фонды — это некоммерческая организация, которая аккумулирует денежные средства и использует их для выплат пенсий и пособий своим участникам на различных условиях для дальнейшей капитализации. Каждый пенсионный фонд может работать по собственным правилам и является самостоятельной юридической и финансовой организацией, которая, как правило, в прямую не будет связана с государственной системой пенсионного обеспечения населения.

Фонды могут выполнять следующие виды деятельности: — деятельность по частному или негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения;



- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию;
- деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию.

Фонд должен создаваться специально и исключительно для осуществления деятельности по пенсионному обеспечению и страхованию и не может заниматься никакой иной предпринимательской деятельностью. Деятельность фонда по частному или негосударственному пенсионному обеспечению должна осуществляться на добровольных началах.

Вкладчики имеют право по своему усмотрению заключать пенсионные договоры в пользу участников с любым частным или негосударственным пенсионным фондом. Именно пенсионный договор определяет размер и порядок

внесения в фонд вкладчиком пенсионных взносов, за счет которых будет осуществляться выплата участнику негосударственной пенсии. Предметом пенсионного договора является осуществление фондом частного или негосударственного пенсионного обеспечения участника, включающее в себя аккумулирование пенсионных взносов, размещение и организацию размещения пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда, назначение и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

Таким образом, негосударственные пенсионные фонды являются некой «золотой серединой»: и пенсию от инфляции сэкономят, и финансовые риски сведут до минимума. Последнее достигается за счёт передачи накоплений сразу нескольким негосударственным пенсионным компаниям.

#### Литература:

1. Каримов И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2016.
2. Рустамов Д. Р. Пути совершенствования пенсионной системы Республики Узбекистан. // сборник материалов научно-практической конференции. — Т.: Университет. 2014.

## Роль пенсионного обеспечения в поддержке человеческого капитала

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;  
Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Анализируя поступательное продвижение страны по пути демократических преобразований и устойчивого развития, мы имеем все основания заявить о том, что в истекшем году сделаны решительные шаги в осуществлении принципиально важных реформ, направленных на достижение нашей главной цели — выйти на уровень развитых демократических государств мира с сильной социально ориентированной экономикой, обеспечивающей достойный уровень и качество жизни наших людей [1, с. 2].

Исследование проблем пенсионного обеспечения на сегодняшний день становится все более актуальным, так как именно оно служит основным источником благосостояния и материальной поддержки человеческого капитала в нетрудоспособном, в престарелом возрасте. Пенсионное обеспечение — это, как правило, денежная форма материального обеспечения для людей, которые становятся не трудоспособными в силу различных причин. Когда речь идёт о пенсионной системе, имеется в виду система, которая функционирует в том или ином государстве. Поэтому при определении понятия «пенсионная система» необходимо добавлять слово «государство», где функционирует такая система.

Пенсионная система Узбекистана — это совокупность создаваемых в нашей стране правовых и организационных институтов и норм, имеющих цель предоставления гражданам материального обеспечения, гарантированного Конституцией Республики Узбекистан. Поэтому важной составной частью системы социальной защиты в нашей стране служит пенсионное обеспечение, предусматривающее осуществление комплекса мер экономического, правового социального и организационного характера, направленного на обеспечение и поддержание жизненного уровня нетрудоспособного населения и малоимущих граждан.

В течение ряда лет в Узбекистане были предприняты меры по реформированию пенсионной системы. В 2005 году Пенсионный фонд, действовавший при Министерстве труда, был преобразован во внебюджетный фонд Пенсионный фонд при Министерстве финансов. В этом же году в дополнение к действующей государственной системе пенсионного обеспечения была введена система обязательной накопительной пенсионного страхования. Граждане Республики Узбекистан имеют право на государственное пенсионное обеспечение в порядке, определяемом Законом «О государственном пенсионном обеспечении граждан».

Основополагающими нормативно-правовыми актами для дальнейшего совершенствования организационной структуры системы пенсионного обеспечения, направляемых на пенсионное обеспечение граждан республики являются:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 30 декабря 2009 года № УП-4161 «О мерах по дальнейшему совершенствованию организационной структуры пенсионного обеспечения граждан»;

2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 30 декабря 2009 года № УП-1252 «О мерах по формированию организационной структуры внебюджетного Пенсионного фонда при Министерстве финансов Республики Узбекистан».

В целях полноценной реализации вышеуказанных решений Президента Республики Узбекистан Кабинетом Министров Республики Узбекистан 12 апреля 2012 г. был утвержден Комплекс мер по дальнейшему устойчивому развитию государственной пенсионной системы на 2012–2016 гг., улучшению условий предоставления гражданам гарантированных государственных пенсий, путем формирования благоприятной социальной среды, предусматривающий:

- совершенствование законодательной базы нормативно-правовых документов в сфере государственного пенсионного обеспечения;
- совершенствование структуры пенсионной системы и меры по усилению взаимодействия с государственными органами и управлениями на местах;
- меры по укреплению доходов Пенсионного фонда и своевременному обеспечению выплаты пенсий и социальных пособий;
- меры по качественному улучшению материально-технической базы и оснащенности структурных подразделений Пенсионного фонда;
- совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров государственной пенсионной системы.

Государственно-коммерческий банк «Халк банки» сделал многое для создания единой, объединяющей все филиалы банка автоматизированной электронной базы накопительной пенсионной системы, которая обеспечивает защищенный обмен информацией. На каждого работника открывается и ведется индивидуальный накопительный пенсионный счет, подготовлены и выданы специальные книжки накопительного пенсионного обеспечения. Участники системы получают их через работодателей. Любой

из них вправе получить в филиалах банка точную и исчерпывающую информацию о накоплениях на своих ИНПС и начисленных на них процентах. Ведь ГКБ «Халк банки» не только ведет учет и обслуживает пенсионные накопительные счета граждан, но и приумножает суммы на них путем эффективного вложения средств в качестве инвестиционных и кредитных ресурсов, а также финансовых инструментов. Согласно статье 10 Закона «О накопительном пенсионном обеспечении граждан» банк производит начисление процентов на средства индивидуальных накопительных пенсионных счетов по ставкам, превышающим темпы инфляции. Их размер определяется банком по согласованию с Министерством финансов и Центральным банком с учетом доходов, полученных от размещения средств накопительной пенсионной системы. [2, с. 48].

Внедрение индивидуальных накопительных пенсионных счетов психологически повлияло на работников всех сфер. Получая заработную плату, мало кто задумывается о том, какие налоги и отчисления в каком размере должны перечисляться в бюджет и внебюджетные фонды. Главное для людей — размер и своевременность выплаты заработной платы. Но с применением индивидуальных накопительных пенсионных книжек люди стали меньше отзывать на «левые» подработки и заработную плату «в конвертах», так как с этих быстрых денег они не получают в пенсионном возрасте дохода. Обязательные взносы работающих граждан, составляющие 1% от них налогооблагаемого дохода, никак не уменьшают сумму оплаты их труда. Ведь они вычитываются из начисленного налога на доходы физических лиц. Помимо обязательных отчислений на индивидуальные накопительные пенсионные счета работники могут также добровольно вносить желаемые суммы для своей будущей пенсии. Это даже является стимулом для работников, так как не только государство, но они и сами становятся гарантом, обеспечивая свое будущее уже сегодня.

Таким образом, пенсионное обеспечение это важнейшее направление социальной политики. Со дня независимости пенсионная система Узбекистана столкнулась с целым рядом внутренних и внешних проблем, что затрудняло возможность поддержания достаточного уровня пенсионного обеспечения человеческого капитала. На сегодняшний день уровень жизни населения соответствует принципам социальной справедливости и данная пенсионная система способна противостоять будущим демографическим изменениям, так как включает в себя как распределительные механизмы, так и накопительные механизмы.

#### Литература:

1. Каримов И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача // Народное слово, № 11. 17.01.2016.
2. Хашимов П. З. Роль пенсионного обеспечения в материальной поддержке человеческого капитала в престарелом возрасте. // сборник материалов научно-практической конференции. — Т.: Университет, 2014.

## Методы государственного регулирования в инновационной сфере

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;

Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Методы воздействия государства в области инноваций можно подразделить на прямые и косвенные. Соотношение их определяется экономической ситуацией в стране и выбранной в связи с этим концепцией государственного регулирования. Прямые методы государственного регулирования инновационного процесса осуществляются преимущественно в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Административно-ведомственная форма проявляется в виде прямого финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям. Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает контрактное финансирование последних посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе в малых наукоемких фирмах. Создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных новшеств (товаров, технологических процессов, услуг), и фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений. Контрактное финансирование представляет собой один из элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений — договоров между заказчиками и подрядчиками. В договоре четко предусматриваются сроки завершения работ, конкретное разделение труда между исполнителями, характер материального вознаграждения. Строго оговариваются взаимные обязательства и экономические санкции. В системе прямых методов воздействия государства на инновационный процесс важное место занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных предприятий в области нововведений и кооперацию университетов с промышленностью. Вторая из этих форм кооперации вызвана необходимостью, с одной стороны, доведения передовых научных идей до стадии их коммерческой реализации, с другой — создания условий для заинтересованности промышленности в финансировании фундаментальных и поисковых исследований. В этом направлении государственной инновационной политики проявляется ее ориентация на научную новизну промышленных инноваций, что нередко является вторичным при реализации интересов промышленных фирм и предприятий, решающих в первую очередь производственные и коммерческие задачи. Самого серьезного внимания заслуживает работа по привлечению инвестиций, направляемых на реализацию проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению отраслей, структурным преобразованиям в экономике страны [1, с. 2].

В государственном регулировании инновационных процессов важную роль играют и косвенные методы.

Косвенные методы, используемые в реализации государственной инновационной политики, нацелены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой — на создание благоприятного (социального, экономического, психологического) климата для инновационной деятельности. Состав, структура и содержание косвенных методов государственного регулирования инновационных процессов достаточно разнообразны. К косвенным методам следует отнести налоговые льготы и скидки, кредитные льготы. Налоговые льготы и скидки находят проявление: в освобождении от налогообложения той части прибыли предприятий и организаций, которая направляется на проведение перспективных инновационных разработок, создание научно-технического задела; исключении валютных средств научных организаций и вузов из числа налогооблагаемых доходов, полученных от реализации научно-технической (инновационной) продукции и направленных на приобретение специального оборудования и уникальных приборов; снижении ставок налога на добавленную стоимость, имущество и землю для научно-технических организаций; уменьшении в течение определенного периода налогооблагаемой прибыли, получаемой предприятиями (фирмами) от использования изобретений и других новшеств. Эффективными при определенных условиях могут быть такие косвенные меры государственного регулирования инноваций, как кредитные льготы, т. е. предоставление кредитов (например, с низкой процентной ставкой) предприятиям, акционерным обществам и фирмам — потенциальным потребителям.

Активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации, а с другой стороны — интеграции заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечении инвестиций, создании условий для внедрения достижений науки и техники в экономику страны. [2, с. 102].

В нашей стране сложилась четырехуровневая система управления инновационным процессом:

- 1) высший государственный;
- 2) средний государственный, отраслевой;
- 3) государственный региональный;
- 4) нижний государственный, институциональный.

По своему содержанию управление инновационным процессом, независимо от уровня управления, включает:

- а) организационную структуру управления — конкретные органы управления, распределение власти и ответственности между ними, соотношение прав и обязанностей;

- б) систему сбора, обработки и анализа необходимой информации;
- в) механизм принятия решений и контроль за их выполнением;
- г) систему подбора и расстановки кадров. Их задачами являются выбор и оценка приоритетных направлений инновационного развития, методическое руководство разработкой региональных научно-технических программ, создание условий (экономических, организационных) для развития фундаментальных и поисковых исследований, содействие формированию политики международного научно-технического сотрудничества и др. Они осуществляют координацию работ, выполняемых в рамках инновационной политики, участвуют в разработке инновационной политики, определении перспективных направлений исследований и проектно-конструкторских разработок, распределении ресурсов (финансовых и др.) на их выполнение, распространении и использовании результатов инновационных разработок.

Большую работу по формированию инновационной политики и управлению инновационным процессом проводят такие специальные органы, как академия наук РУ, комитеты (по науке и инновациям, по техническому регулированию и метрологии и др.) и пр. Наиболее устойчивым, консервативным элементом инновационного механизма является организационная составляющая, т. е. типы организации и их внутренняя структура, сектора науки, методы выполнения инновационных работ. Инновационный механизм существовал до перехода к рыночным отношениям, и организационный его механизм практически сохранился. Организационный механизм инноваций формировался в течение десятилетий на основе нормативно — правовых актов того времени (законов, постановлений, положений и др.) и в целом себя оправдал. Поэтому нет необходимости в кардинальном изменении юридической основы организационного механизма инноваций. Ведь такое изменение приведет к значительным изменениям статуса многих типов организаций и как следствие — к нарушению их пропорций, связей и режима функционирования.

#### Литература:

1. Каримов И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Турсунходжаев М. Развитие национальной инновационной системы как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики Узбекистана. // материалы VII Форума экономистов. Ташк.: ИПМИ, 2015.

## Развитие инновационной деятельности в условиях модернизации экономики

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;

Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Мощным импульсом для развития высокотехнологичных производств стало создание специальных индустриальных зон — СИЗ «Ангрен», СИЭЗ «Навои», СИЗ «Джизак» с предоставлением инвесторам широкого пакета налоговых льгот и преференций, обеспечением их за счет средств республики необходимой внешней инженерной и транспортной инфраструктурой. Развитию промышленного потенциала способствовало опережающее развитие дорожно-транспортной инфраструктуры [1, с. 2].

Основная цель всех преобразований в Узбекистане — повышение уровня и качества жизни населения. Модель технической и технологической модернизации экономики, которую избрал Узбекистан, основывается на развитии сферы инноваций. Предусматривается осуществ-

лять трансферт передовых зарубежных технологий, в том числе через привлечение прямых иностранных инвестиций. Кроме того, принимаются меры по укреплению и развитию собственного инновационного потенциала в направлениях и сферах, где имеются соответствующие интеллектуальные ресурсы, научная база и востребованность со стороны отечественной экономики. На современном этапе Узбекистану необходимо осуществлять преобразования, которые позволили бы перейти от стратегии роста, ориентированной на производство и поставки ресурсов, к стратегии, ориентированной на факторы спроса и формирование цепочек добавленной стоимости, внедрение инноваций и использование знаний в целях достижения устойчивых темпов экономического развития в XXI веке.

Инновационный потенциал определяется совокупностью интеллектуальных, материальных, финансовых, научно-технических, кадровых, организационных и других ресурсов, привлекаемых для осуществления инновационной деятельности. В Узбекистане имеется определенная инновационная база, действует ряд научных и специализированных институтов, существует научно-кадровый потенциал, достаточно высок уровень образованности населения. Научно-исследовательский комплекс республики включает в себя 413 учреждений академического, вузовского и отраслевого профиля, в том числе 148 научно-исследовательских организаций, 77 научно-исследовательских подразделений вузов, 29 конструкторских, проектных и проектно-изыскательских организаций.

Рост численности специалистов-исследователей во многом был обусловлен укреплением кадрового состава высших учебных заведений. За исследуемые годы их численность выросла почти на половину. Специалисты-исследователи, выполняющие научные разработки наряду с преподавательской деятельностью, составляют 74,5 % работников, занятых в научной сфере. Можно сказать, что именно в вузах сосредоточен кадровый потенциал инновационной сферы страны. В сравнении с некоторыми странами мира Узбекистан имеет довольно высокий кадровый потенциал в научной сфере. В расчете на 1 млн человек населения Узбекистана число специалистов-исследователей составляло в 1998 году 968 чел., в 2000 году — 1011 чел., в 2005 году — 1014 чел. и в 2014 году — 1089 чел. [2, с. 122].

Для развития научной сферы с целью формирования высокого инновационного потенциала государство выделяет дополнительные бюджетные средства на повышение оплаты труда научных работников. В современном мире рациональная хозяйственная система должна быть способна выделять в рамках НИОКР большие средства для поддержания конкурентоспособности экономики на стратегическую перспективу. Во всем мире даже крупные корпорации редко могут финансировать в необходимых размерах капиталоемкие инновационные проекты. В большинстве развитых стран государство финансирует 50–70 % фундаментальных исследований и 35–50 % общенациональных расходов на НИОКР. В Узбекистане эта доля выше. За исследуемые годы общие затраты на научно-технические работы в Узбекистане выросли на 31,7 %. Некоторый рост вложений произошел за последние три года. В этот период темпы роста составили от 4,4 % в 2007 году до 15,1 % в 2014 году. Затраты на научно-технические работы выросли в основном за счет бюджетных ассигнований.

Структура затрат на НИОКР складывается из средств, использованных самими научно-исследовательскими организациями, и средств, выделенных соисполнителями работ. Большую часть затрат на науку составляют исследования и разработки, выполненные собственными силами — 97,2 %. В структуре затрат на исследова-

ния и разработки, выполненные собственными силами, наибольшую долю в последние годы стали иметь расходы на научно-технические разработки — при 28,5 % в 2005 году, 44,4 % в 2014 году. Затраты на прикладные исследования составили соответственно 46,6 % и 33,8 % и фундаментальные исследования 16,4 % и 13 %. Рост затрат на научно-технические разработки говорит о том, что в настоящее время превалирует потребность экономики и общества в современных отечественных разработках, готовых для производственного использования, над исследованиями, потенциально приводящими к научно-техническому прогрессу. Такое положение характерно для периода широкой модернизации и технологического перевооружения производства.

Понимая необходимость развития научно-технической сферы экономики страны, правительство приняло ряд нормативных актов по активизации инвестиций в сектор исследований и разработок. В 2006 году был осуществлен переход научно-исследовательских учреждений от системы базового обеспечения на грантовое финансирование целевых проектов, привлеченных для решения научно-технических задач в республике. Финансирование инновационных программ осуществляется за счет средств Государственного бюджета, направляемых в Фонд финансирования инновационной научно-технической деятельности, а также средств субъектов хозяйственной деятельности, заинтересованных в инновационной деятельности. Изменение механизма финансирования послужило стимулированию творческой активности этих учреждений, мобилизации достижений и стремлению к реальным итогам, решению глобальных проблем развития науки и техники, обеспечению их внедрения в производство.

Активизации инновационной деятельности способствуют и другие мероприятия по развитию НИОКР. Так, для обеспечения широкого внедрения прикладных научных разработок и инновационных технологий в производство органами хозяйственного управления и предприятиями созданы фонды модернизации и новых технологий, для которых источниками средств является часть амортизационных отчислений и чистой прибыли хозяйствующих субъектов, а также целевые поступления от заказчиков. С 2008 года действует ряд льгот для учебных и научно-исследовательских учреждений и организаций, проектно-конструкторских организаций.

Затраты на научно-технические работы выросли в основном за счет бюджетных ассигнований (рост на 51,7 %). Основным производителем научно-технической продукции (90 %) является сфера образования, культуры, науки и научного обслуживания. При заметном росте фондовооруженности труда работников научно-исследовательских организаций, снижается доля машин и оборудования в объеме основных фондов этих организаций. Это сказывается на качестве и количестве проводимых работ по доведению научных идей до промышленного образца — важнейшем этапе коммерциализации инноваций.



Литература:

1. Каримов И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Федяшева Г. Развитие инновационного потенциала Узбекистана в условиях модернизации экономики // материалы форума экономистов. Ташкент, 2015.

## Сущность пенсионного страхования

Сатторкулов Обидкул Турдикулович, кандидат экономических наук, доцент;  
 Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель  
 Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Процесс поэтапного перехода республики к рыночным отношениям потребовал адекватного реформирования пенсионной системы, которая последовательно преобразовывается из централизованной системы государственного пенсионного обеспечения в систему обязательного пенсионного страхования, способную самостоятельно, при координации государства, адаптироваться к механизмам рыночного развития. Осуществляемая за прошедшие годы сильная социальная политика в республике, оказала существенное влияние на стабилизацию социально-экономической ситуации в обществе и создала необходимые условия успешного осуществления экономических реформ. В этом аспекте наиболее важное с социально-экономической точки зрения являются социальное и пенсионное страхование работающих граждан Узбекистана. [1, с. 3].

Общее название «социальное обеспечение» объединяет в себе различные формы социальной защиты населения, одним из которых является пенсионное обеспечение. Пенсионное обеспечение предлагается рассматривать в широком и узком понимании. Под пенсионным обеспечением в его расширенном виде понимается совокупность денежных отношений по формированию и использованию финансовых ресурсов социального назначения и части средств бюджетов различных уровней бюджетной системы на возмещение потерь в доходах граждан, достигших не трудоспособного возраста, получивших инвалидность или по случаю потери кормильца. Пенсионное обеспечение представляет собой государственную и негосударственную, обязательную и добровольную поддержку лиц, потерявших способность трудиться из-за старости или потерявших доходы по иным обстоятельствам. Всего на реализацию мер, предусмотренных в Государственной программе «Год внимания и заботы о старшем поколении», за счет всех источников было затрачено 2 триллиона 246 миллиардов сумов и более 225 миллионов долларов. [2, с. 2].

Пенсионное обеспечение граждан в узком его понимании является одной из форм пенсионного обеспечения в це-

лом, которое осуществляется за счёт бюджетных средств всем нуждающимся гражданам в случае наступления инвалидности, пенсионного возраста и потери кормильца независимо от наличия трудового стажа и получаемых доходов.

Система организации пенсионного страхования в стране носит название пенсионной системы. К числу элементов, объединяющих пенсионное страхование в единое целое, относятся:

- 1) единство цели, поскольку деятельность системы в целом и каждого направления (обязательного и добровольного государственного и негосударственного пенсионного страхования) подчинено единой цели — обеспечению достойного уровня жизни после наступления пенсионного возраста;
- 2) единство принципов, на которых построена система пенсионного страхования Республики Узбекистан;
- 3) единая правовая база — на всей территории Республики Узбекистан действует единая законодательная база, регламентирующая права, обязанности и ответственность всех субъектов пенсионной системы, порядок формирования и использования финансовых ресурсов этой системы, а также контроль за нормальным её функционированием;
- 4) единство органов регулирования и контроля этой системы. Качественными свойствами пенсионной системы Республики Узбекистан являются: целостность, сложность, экономичность, финансовая устойчивость, надежность, адаптивность, структурная стабильность, единое географическое, правовое и социальное пространство.

В самом термине «пенсионное страхование» присутствует указание наличие страховых отношений. Являясь отраслью страхования, пенсионное страхование существенно отличается от классического страхования. Во-первых, работники не платят из своей заработной платы (доходов) страховые взносы, их уплачивают в обязательном порядке в полном объеме работодателя (страхователи). Во-вторых,

суммы уплаченных работодателем страховых взносов не эквивалентны пенсиям, которые получают работники после выхода на пенсию. Это связано с установленным порядком начисления пенсий, с длительным временным промежутком страхования, с инфляционными процессами и другими причинами. В то же время, нельзя не видеть в пенсионном страховании страховых отношений. Наступление пенсионного возраста и потеря способности полноценно трудиться — это один из видов социального риска, для компенсации которого создаются страховые пенсионные фонды. Страховым риском, по поводу которого осуществляется обязательное пенсионное страхование, признается утрата застрахованным лицом заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица) или другого дохода в связи с наступлением страхового случая. При этом под страховым случаем признаются достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности, потеря кормильца. Пенсионное страхование предусматривает, что основные выплаты страхового обеспечения осуществляются при достижении застрахованным лицом пенсионного возраста (наступлении страхового случая), определенного законодательством и зависит обычно от величины получаемой им оплаты труда. Все это позволяет сделать вывод о том, что пенсионное страхование представляет собой частную финансовую категорию в особой страховой форме. Поэтому ей присущи и общие функции финансов, и функции страхования.

Учитывая сказанное, пенсионное страхование выполняет следующие функции:

- 1) образования финансовых ресурсов (доходов) пенсионных фондов;
- 2) использования финансовых ресурсов (доходов) пенсионных фондов;
- 3) замещения (возмещения) заработной платы (дохода) застрахованного лица при наступлении пенсионного возраста (страхового случая).

Как уже отмечалось, пенсионное страхование в Республике Узбекистан осуществляется в обязательной и добровольной формах. Исходя из этого и степени государственного вмешательства возможны следующие формы (институты) пенсионного страхования: государственное обязательное пенсионное страхование; государственное добровольное пенсионное страхование; негосударственное обязательное пенсионное страхование; добровольное дополнительное пенсионное страхование; негосударственное добровольное пенсионное страхование. При формировании системы пенсионного страхования необходимо влияние и возможности всех его форм. Преобладающей из них в Республике Узбекистан является государственное обязательное пенсионное страхование. Однако для построения сбалансированной пенсионной системы необходимо ускоренное развитие добровольного пенсионного страхования путем комбинации его различных форм.

#### Литература:

1. Умурзаков Б. Х. Социально-экономическая сущность пенсионных взносов и налоговых платежей населения // сборник материалов научно-практической конференции. — Т.: Университет. 2014.
2. Каримов И. А. «Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создание еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса». Т.: Народное слово. 17.01. 2016.

## Кадровая безопасность в системе конкурентных преимуществ и недостатков современной организации

Сафонов Павел Андреевич, магистрант  
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

*В статье рассматривается вопрос влияния кадровой безопасности на рыночные позиции современной организации. Анализируется влияние отбора персонала на конкурентные преимущества организации, связанные с уровнем лояльности сотрудников. Выявляются наиболее распространенные угрозы интересам организации со стороны нелояльных и безответственных сотрудников, а также меры по противодействию им на стадии отбора персонала.*

**Ключевые слова:** безопасность предприятия, кадровая безопасность, конкуренция, конкурентные преимущества, лояльность персонала, мотивация персонала, управление персоналом

**В**ведение  
Рыночные позиции современной организации прямо связаны с ее способностью защитить себя от раз-

нообразных угроз внешнего и внутреннего характера. Внешние угрозы реализуются со стороны криминала, недобросовестных конкурентов и деловых партнеров, вну-

тренинг — со стороны собственного персонала. Реализация рассматриваемых угроз наносит организации как имущественный, так и репутационный ущерб, негативно влияющий на ее конкурентоспособность. Соответственно, способность эффективно противодействовать любым внешним и внутренним угрозам выступает как важное конкурентное преимущество.

В статье рассматривается одно из направлений работы по обеспечению безопасности современной организации, связанное с функционированием кадрового направления ее деятельности. По мнению многих специалистов, занимающихся проблемой безопасности бизнеса, например Вячеслава Панкратьева (специалиста в области безопасности бизнеса, преподавателя-консультанта по вопросам корпоративной безопасности, автора и ведущего обучающих программ по проблемам безопасности бизнеса, автора книг и методических пособий по безопасности предпринимательской деятельности) [6], сегодня организации всех организационно-правовых форм, сфер и масштабов бизнеса регулярно сталкиваются с имущественными и репутационными потерями по вине собственных нелояльных или безответственных сотрудников — от мелких хищений товарно-материальных ценностей до разглашения стратегически значимой коммерческой и клиентской информации. Можно констатировать, что обеспечение эффективной защиты от указанных угроз является одной из актуальных задач в системе внутрифирменного менеджмента. Успешное ее решение, по мнению автора, прямо зависит от степени социальной ориентации кадровой стратегии конкретного хозяйствующего субъекта и эффективности прикладных технологий управления персоналом.

Одним из наиболее значимых мероприятий в кадровой деятельности компании является организация отбора кандидатов на вакантные должности. Уделим этому особое внимание в статье.

### **1. Ключевые принципы организации подбора персонала**

Человек всегда был и будет оставаться одним из самых значимых ресурсов любой организации. Качество этого ресурса, его квалификация, мотивированность напрямую влияют на конкурентные преимущества организации, ее стратегические перспективы и возможности в целом. Конкурентоспособное предприятие всегда стремится к оптимальному и наиболее эффективному использованию возможностей своего персонала, создает благоприятные условия труда, а также возможности для дальнейшего его роста и развития.

Мотивация в современной организации занимает одну из лидирующих позиций в области работы с персоналом, в системе управления. Но достичь необходимого уровня мотивированности персонала и, тем самым, обеспечить предприятию кадровую безопасность, достаточно сложно. Именно поэтому необходимо грамотно подходить к решению этого вопроса уже на начальном этапе — на этапе подбора персонала.

Подбор персонала — это неотъемлемая часть формирования трудового потенциала организации. Это комплекс мер, направленных на выявление целого ряда знаний о кандидате: профессиональных навыков, умений, потенциала в зависимости от целей и задач организации, его психологического портрета и других немаловажных факторов. Этап подбора персонала также является начальной ступенью в комплексе мер, направленных на обеспечение кадровой безопасности. Подбор персонала — наиболее ответственный и кропотливый труд, который требует от сотрудника по подбору персонала высокой профессиональной квалификации, точного знания в потребностях компании, знания специфики конкретной должности, а также личных черт характера и умений. Ошибка в выборе может стоить компании слишком дорого. При правильном подходе строится план по подбору персонала, который состоит из следующих ключевых принципов: анализа действующих сотрудников, их численности и компетенций, перспектив развития; анализа перспективных потребностей в области поиска и найма новых сотрудников и анализа способов решения перспективных задач: поиск, наем, обучение и продвижение персонала.

Поиск персонала обычно происходит в двух направлениях: использование внутренних резервов компании и привлечение соискателя извне. Нельзя отдавать предпочтение лишь одному из вариантов поиска, т. к. он сужает круг возможных претендентов. В каждом из них есть свои плюсы и минусы. При использовании внутренних резервов предложение делается сотруднику, который уже известен компании. Но в этом случае, если речь идет о повышении в должности, возможно возникновение внутренних конфликтов в коллективе. Принимая кандидата со стороны никогда до конца нельзя быть уверенным в его профессионализме и личных качествах. Но использование ресурсов извне расширяет круг поиска: это могут быть специализированные сайты по подбору персонала, кадровые агентства, профильные ВУЗы, ярмарки вакансий и т. п. Умение использовать все каналы поиска — задача специалиста по подбору персонала, принимая во внимание значимость должности, бюджет на привлечение кандидата, стратегию компании.

### **2. Риски и угрозы кадровой безопасности.**

О каких рисках и угрозах, связанных с персоналом, его трудовыми отношениями и интеллектуалом идет речь в современной организации? По независимой статистике 80 % ущерба наносится предприятию со стороны его сотрудников [5]. Условно риски и угрозы можно разделить внешние и внутренние. Внешние — это угрозы, которые сначала реализуются в отношении сотрудника организации и лишь затем влекут за собой негативные последствия для его работодателя. К числу таких угроз можно отнести:

- переманивание сотрудников конкурентами;
- вербовка сотрудников любыми враждебными для работодателя структурами;
- покушения на топ менеджеров и ключевых сотрудников организации.

Внутренние — это те действия, которые исходят от сотрудника компании умышленно или по неосторожности. К ним можно отнести наиболее распространённые:

- коррупция;
- хищение;
- мошенничество;
- торговля коммерческими секретами;
- злоупотребление служебным положением;
- использование ресурсов предприятия в собственных целях;
- порча имущества предприятия;
- шантаж компетентностью (я — незаменимый работник);
- халатность, безответственность;
- дисциплинарные нарушения.

Именно на этапе отбора персонала следует особо внимательно изучать, анализировать и проверять полученную от соискателя информацию о себе, своих профессиональных навыках, знаниях, социальном статусе, психологическом портрете. Следует отметить, что также важно выявить принадлежность или склонность соискателя к одной из «Групп Риска» (ГР). Ни на одном предприятии, ни в какой должности (от линейной до ведущей, от исполнительской до управляющей) нежелательно присутствие в коллективе сотрудника, который может потенциально попасть или уже находится в ГР. К наиболее распространенным ГР можно отнести:

- аффилированность, склонность к коррупции;
- наркоманию и токсикоманию;
- игроманию (в том числе сегодня это компьютерные игры);
- неформальные религиозные общества;
- тяжелое социально-экономическое положение человека;
- трудовую зависимость;
- зависимость от людей, предметов, явлений;
- более экзотические формы — это сексуальная зависимость, пищевая.

### 3. Работа с кандидатами на этапе отбора.

Для того, чтобы избежать рисков и угроз, связанных с персоналом, необходимо предпринимать ряд мер на этапе отбора персонала, которые направлены на выявление и предотвращение возможных негативных влияний на кадровую безопасность предприятия. Работа с кандидатом на этапе отбора требует от сотрудника кадровой службы высокой квалификации, внимания, должной психологической подготовки. Именно этот этап призван произвести не только профессиональный отсев кандидатов, но и исключить потенциально нежелательных для кадровой безопасности соискателей [4]. Основные требования к этой работе можно сформулировать следующим образом:

— тщательный и квалифицированный отбор соискателей на соответствующую позицию: необходимо обеспечить достаточное количество соискателей на должность для того, чтобы иметь широкий выбор среди кандидатов

по различным параметрам, проверить данные о наличии необходимого образования, навыков, опыта, соответствие общим требованиям должности с учетом должностной инструкции;

— проведение очного собеседования с целью выявления профессиональных, психологических характеристик соискателя: при личном общении с кандидатом внимательно оценить и проанализировать данные кандидата, уровень его компетенций, образования, воспитания, выявить пристрастия, определить степень обучаемости, уровень конфликтности, составить общий профессиональный и психологический портрет;

— постановка профессиональных задач, решение кейсов: этот этап позволит понять уровень и степень владения знаниями и навыками для предстоящей работы в прикладном виде, способность к дальнейшему развитию, выявить потенциал;

— проведение тестов, полиграфическое исследование: направлены на раскрытие личности, психологического состояния, выявление возможных склонностей, проявлению эмоций, определение склада ума и характера соискателя, выявление лидерских качеств, степени ответственности, конфликтности, лояльности;

— проверка рекомендательных писем со стороны предыдущих работодателей: отзывы о сотруднике с предыдущих мест работы и как о профессионале, и как о человеке, выяснение исполнения должностных обязанностей в компании, степень комфортности нахождения в коллективе, степень лояльности и удовлетворенности по отношению к компании и руководителям, причины увольнения по мнению работодателя;

— проверка соискателя службой безопасности компании: при необходимости ряд должностей требует более глубокой и всесторонней проверки данных соискателя, как правило это должности высшего менеджмента, финансистов, сотрудников коммерческих отделов и информационных отделов.

### Выводы

Можно констатировать, что кадровая безопасность занимает одно из главенствующих мест в вопросах безопасности компании в целом. Отсутствие должного уровня лояльности, недовольство работодателем, нахождение в «Группе Риска» способны нанести огромный ущерб организации как в плане утечки конфиденциальной, коммерческой информации, репутационного ущерба, экономического ущерба, так и в плане деятельности компании, тормозящей и делающей невозможной полноценную работу организации или ее отдельных подразделений. Создание схем и структур по предотвращению и устранению последствий ущерба, а также своевременный контроль и анализ работы персонала и подразделений — актуальная задача любого современного предприятия, стремящегося к выполнению поставленных целей, экономической эффективности, созданию положительного имиджа на рынке и дорожащего своими ценностями. Как уже было отмечено выше, нет

идеальных схем и способов полностью обезопасить предприятие с точки зрения кадровой безопасности, но есть возможности для принятия своевременных и действенных мер, направленных на снижение рисков и угроз.

Литература:

1. Алавердов А. Р. Кадровая безопасность как фактор конкурентоспособности современной организации. — «Современная конкуренция», Том 9. № 5 (53). — 2015. С. 25–38.
2. Литвиненко В. И. Использование методов деловой разведки в конкурентной борьбе // Современная конкуренция. 2009. № 6. С. 29–41.
3. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала. — СПб.: «Питер», 2003. — 496 с.
4. Гапонова О. С., Чилипенко Ю. Ю. Подбор персонала в организации: методологический подход. — 2012. Свободный доступ по ссылке: <https://foresight.hse.ru/data/2012/05/12/1253411212/Подбор%20персонала%20в%20организации%20методологический%20подход.pdf>.
5. Молчанов М. А. Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности предприятия. — 2014. Свободный доступ по ссылке: <http://cyberleninka.ru/article/n/kadrovaya-bezopasnost-kak-element-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatij-proizvodstvennyh-otrasley/>
6. Панкратьев В. В. Кадровая безопасность. — свободный доступ, 2009. Свободный доступ по ссылке: <http://www.vpankrat.ru/moistatyiobezopasnosti>

## Информационные технологии для отслеживания личных денежных средств

Селиверстов Антон Сергеевич, студент

Тольяттинский Государственный Университет (Самарская обл.)

*Вам захотелось отслеживать свои доходы и расходы, но не знаете, как? Можно записывать всё в тетрадь или сделать таблицу в Excel, при этом тратя на это много времени. Давно настало время новых современных технологий, поэтому я советую вам скачать бесплатное, удобное приложение на свой смартфон, ноутбук или ПК.*

**Ключевые слова:** доходы, расходы, мобильные приложения, учёт личных финансов, недостатки и преимущества приложений

*You wanted to track your income and expenses, but do not know how? You can write everything in a notebook or make a spreadsheet in Excel, while spending a lot of time on it. It's a long time now for new modern technologies, so I suggest you download a free, easy-to-use application to your mobile, laptop or PC.*

**Keywords:** Incomes, expenses, mobile applications, accounting for personal finances, shortcomings and advantages

Есть много приложений для отслеживания личных финансов, расскажу вам о нескольких из них:

1) «Кошелёк» — самое несложное

Очень простое приложение. Пользоваться им достаточно удобно и просто. Если появляются деньги — жмём «plus» и вводим нужную нам сумму, если потратили — выбираем «minus». Сумма, находящаяся в центре, является итоговой по этому счёту. Подобных счетов можно создать сколько пожелаете. Это приложение отлично пойдёт новичкам.

Преимущества приложения: Имеет защиту с паролем, отображает итоговый баланс, возможность добавить фото, аудио и местоположение, быстрый контроль притоков и оттоков денег

Недостатки приложения: нельзя распределить средства по дням, не имеет подробных графиков и статистик, поддерживается только на iOS.

2) «Дзен-Мани» — заботливое

Это заботливое приложение помогает запланировать платеж, составить бюджет и поставить финансовые цели. Главная особенность от других приложений в том, что оно распознаёт смс от банков.

Преимущества приложения: есть категории «я должен» и «мне должны», имеет возможность работать в режиме оффлайн, а новые изменения загружать при подключении к сети, взаимодействует с системами электронных денег, такими как «Webmoney» и «Yandex.деньги», распознаёт смс-сообщения от банков, при этом можно вносить транзакцию вручную

Недостатки приложения:

— не отображает общие затраты за текущий день на вкладе «статистика»

Доступно на операционных системах: Android, iOS и ПК

3) «EasyFinance» — современное



Приложение позволяет создать несколько счетов и привязать их к банковским картам. Даёт возможность ставить финансовые цели (дом, автомобиль, телефон, отдых, компьютер) и контролировать их использование: сервис предоставляет советы, в случае если вы нечасто откладываете денежные средства на одну из целей.

Преимущества приложения:

- + присутствует вкладка «кредиты»
- + ввести операцию возможно в оффлайн-режиме
- + удобное планирование бюджета и целей
- + автоматическая транзакция через SMS

Недостатки приложения:

- многие полезные услуги платные
- не имеет пользовательского режима

Доступно на операционных системах: iOS, Android

#### 4) «Где Деньги?» — подсознательное

Ярое красочное приложение, перед началом применения предлагает изучить демо-версию кошелька, что очень для тех кто пользуется впервые. Имеется много популярных категорий, но можно создать и свою.

Преимущества приложения:

- + быстрый обзор текущего периода на экране сводки
- + доступ к данным защищен паролем
- + неограниченное количество счетов

Недостатки приложения:

- полный контроль над созданием категорий и подкатегорий

Доступно на операционных системах: только iOS

#### 5) «Сбербанк онлайн»

Незаменимое приложение для клиентов банка Сбербанк. С его помощью можно отслеживать все свои средства на имеющихся счетах, быстро и надежно переводить деньги между ними. Позволяет открыть вклад прямо не выходя из дома.

Преимущества приложения: При входе запрашивает пароль, отображает все приходы и отходы ваших личных средств.

#### 6) «Toshl» — необычайно забавное

Расходы возможно отслеживать по категориям, которые можно настроить самостоятельно с помощью системы тегов. В приложении есть помощник, трехглазое инопланетное существо, оно даёт веселые советы, предупреждает о возможном превышении бюджета.

Преимущества приложения:

- + Красивая графика, веселые персонажи
- + Каждый день напоминает, что нужно вести бюджет в определенное время, которое можно установить самому.
- + Поддерживает экспорт данных

Недостатки приложения:

- Теги вводятся вручную
- Нужно зарегистрироваться, но это несложно и занимает мало времени
- почти все дополнительные функции платные

Доступно на операционных системах: iOS, Android, Windows Phone

#### 7) «Budget» (Бюджет) — очень удобное

Это приложение имеет отличие, оно позволяет указывать месячный доход и показывает остаточную сумму на день, учитывая постоянные и планируемые платежи. Если происходит превышение суммы на день, то идёт пересчёт оставшихся денег, соответственно сумма на день уменьшается.

Преимущества приложения:

- + присылает напоминая
- + можно ввести все месячные расходы и приложение само всё посчитает
- + приложение не перегружено

Недостатки приложения:

- нельзя поставить дату поступления зарплаты

Доступно на операционных системах: iOS

#### 8) «M8 — my money» — наглядное

У вас есть привычка тратить деньги каждый день на всякую ерунду? Воспользовавшись этим приложением, вы поймете, что сэкономив на конфетах, у вас была бы возможность приобрести себе что-то более дорогое и нужное. Небольшие затраты в сумме дают крупную цифру. На диаграммах наглядно отображается, на что вы тратите большую часть своих денег: на продукты, транспорт и тд.

Преимущества приложения:

- + просто и понятный интерфейс
- + много категорий расходов

Недостатки приложения:

- нет опции указать расходы за прошлый месяц
- отсутствует учет доходов, только расходы

Доступно на операционных системах: iOS, Android

#### 9) «MoneyLover»

Как только вы создали электронный кошелек, в который вы занесли все ваши денежные средства, можно приступить к расходам. Они разделены на много категорий: отдых, учеба, транспорт, здоровье, друзья и отношения и прочее устанавливать свои расходы очень удобно. Источники доходов тоже разделены на группы, чтобы понимать, когда и откуда в кошелек прибыли деньги. Можно так же отмечать, кто и сколько вам должен. Из интересных фишек калькулятор чаевых (незаменимая вещь, если вы любите проводить время в больших компаниях), и поиск банкоматов недалеко от вас.

Доступно на операционных системах: iOS, Android

В этой статье было рассказано о приложениях, в которые нужно вводить данные самостоятельно. Но не так давно вышло мобильное приложение Balance для Андроид, оно автоматически считает ваш общий баланс, расходы в этом месяце и прогнозирует остаток. Вам необходимо лишь загрузить в него данные своих банковских карт с подключенной к ним услугой sms-информирования. Инновационные технологии в основе синтетического разума делают учёт личных финансов легче и комфортней.

Попробуйте воспользоваться любым из выше описанных приложений и выберите то, что больше подходит именно вам, уверен, что с любым из них управлять своими денежными потоками станет гораздо проще.

Литература:

1. GooglePlay. URL: <https://play.google.com/store>
2. Милый мой бухгалтер: 10 приложений для учета личных финансов //. URL: <https://theoryandpractice.ru/posts/10824-money-apps>

## Синтетический и аналитический учет расчетов с поставщиками и подрядчиками

Скубова Наталья Валентиновна, магистр;  
 Нефёдова Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
 Белгородский государственный национальный исследовательский университет

*В статье рассмотрен порядок учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, приведены примеры записей на счетах бухгалтерского учета.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и подрядчиками, синтетический учет, аналитический учет

Все действия операции, совершаемые с поставщиками и подрядчиками за поставляемые товары, оказанные услуги или выполненные работы в соответствии с расчетными документами, в бухгалтерском учёте отражаются на активно — пассивном счёте 60, который называется «Расчёты с поставщиками и подрядчиками». По дебету данного счета отражается образовавшаяся кредиторская задолженность, а по кредиту этого счета — погашается данная задолженность. Денежные средства играют большую роль при данных расчетах, поэтому, чтобы наиболее тщательно проконтролировать движение этих средств, рекомендуется открыть субсчет «Авансы выданные» к данному счету 60. Если поставщику был произведен аванс за поставленные товары, оказанные услуги или выполненные работы, то в этом случае счёт 60 может быть активным [1].

Все цены за поставляемую продукцию согласовываются и фиксируются в договоре. При выявлении расхождений цен, недостачи или порчи товара, а также при найденных арифметических ошибках, счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредитуют на сумму расхождений с данным договором в корреспонденции со счетом 76 «Рас-

четы с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по претензиям» [2, с. 412].

Синтетический учет по данному счету ведется как по отдельно взятому поставщику, так и по отдельно взятой претензии (недостаче, расхождению).

По дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» происходит ликвидация долга перед поставщиками, а именно предварительная оплата, авансы за поставляемую продукцию. По кредиту этот счет корреспондирует со счетами учета денежных средств:

- 51 «Расчетные счета»
- 52 «Валютные счета»
- 55 «Специальные счета в банках»
- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»
- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

На то, в каком порядке будут выстраиваться бухгалтерские записи влияет то, какие формы учета будут использоваться при погашении долга перед поставщиками.

Примеры записей на счетах бухгалтерского учета при расчетах с поставщиками и подрядчиками приведены в таблице 1.

Таблица 1. Записи на счетах бухгалтерского учета при расчетах с поставщиками

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Перечислена с расчетного счета оплата поставщику за поступившие товары	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Авансы выданные»	51 «Расчетные счета»
Зачислена на р/с выручка от продажи продукции	51 «Расчетные счета»	90 «Продажи» 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Оплачены наличными товарно-материальные ценности, товары, выполненные работы, оказанные услуги	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	50 «Касса»
На уменьшение суммы задолженности перед поставщиком списана сумма претензий, выявленная при приемке продукции	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Субсчет «Расчеты по претензиям»

Хозяйственная операция	Дебет	Кредит
Получены материалы	10 «Материалы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Отражена сумма НДС, уплаченная при приобретении материалов	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Стоимость работ сторонних организаций отнесена на себестоимость основного производства	20 «Основное производство»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Получены товары	44 «Товары»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Учтена сумма выданного аванса в момент получения товара	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчет «Авансы выданные»
Отражена сумма НДС, уплаченная при приобретении товаров	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

На счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражают курсовые разницы, прекращение обязательств, а также выданные авансы подкупаемое имущество.

Выданные авансы учитываются по дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» субсчет «Авансы выданные» с кредита счетов учета денежных средств 51 «Расчетные счета» 52 «Валютные счета» и другие счета учета денежных средств.

Помимо этого, в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы» в качестве прочих доходов и расходов в зависимости от значения курсовых разниц на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражаются курсовые разницы по приобретенному имуществу (работам, услугам) [3, с. 454].

По дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и кредиту счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» отражают прекращение обязательств при зачете взаимных требований.

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому отдельному предъявленному счету. В книге учета расчетов с поставщиками и подрядчиками ведется аналитический учет. В эту книгу попадают записи за месяц в хронологическом порядке. Эти записи были взяты из документов по соответствующим данным. Аналитический учет должен строиться на том, чтобы он мог предоставить данные в разрезе поставщиков [3, с. 459]:

- о том, какую задолженность имеют перед поставщиками по расчетным документам, срок оплаты которых еще не наступил;
- по тем расчетным документам, которые не были оплачены в срок;
- по выданным авансам;
- по векселям выданным, срок оплаты которых еще не наступил;
- по векселям, которые имеют просроченную оплату;
- по полученным долгосрочным и краткосрочным кредитам и др.

На счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» учет ведется обособленно.

При выборе поставщика необходимо учитывать следующие показатели:

- 1) позиция поставщика на рынке;
- 2) ассортимент, качество и цена предлагаемых товаров;
- 3) условия поставки;
- 4) условия платежа (предоплата, сроки платежа);
- 5) местонахождение поставщика;
- 6) кредитоспособность и финансовое положение поставщика;
- 7) продолжительность сотрудничества.

Все операции, совершающиеся в организации, сопровождаются и подтверждаются первичными документами, а именно:

- товарная накладная — первичный документ, который подтверждает совершившуюся хозяйственную операцию, а именно продажу товаров, услуг сторонней организации. В товарной накладной указывается наименование товаров или услуг, в каком количестве их передает поставщик и по какой цене. Товарная накладная составляется в двух экземплярах;
- товарно-транспортная накладная — первичный документ, который предназначен для контроля движения ТМЦ и расчетов за их транспортировку автомобилем;
- возвратная накладная — первичный документ, на основании которого можно сделать корректировку сделки на приобретаемый товар. Причинами возврата могут быть следующие причины: подходит к концу срок годности реализации товара, товар был поврежден при транспортировке, закончился срок лицензии на поставляемую продукцию и др.;
- счет-фактура — документ, который подтверждает какой товар, по какой цене и в каком количестве действительно был отгружен другим организациям.

За прошедший месяц формируют реестр, в котором отражают все операции, которые произошли за месяц в хронологическом порядке.

Также в организации необходимо своевременно отслеживать и анализировать состав дебиторской и кредиторской задолженности. Особое внимание необходимо уделять проблемным клиентам, которые в свою очередь не погашают в срок свои долго перед предприятием. Эти действия позволят своевременно выявлять образовавшуюся просроченную задолженность и принимать необходимые меры по возврату долгов.

По данным организации, а именно о той деятельности, которой она занимается, составляется бухгалтерская отчетность.

Для усовершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками могут предлагаться следующие действия:

1. В первичных документах необходимо указывать такие реквизиты как:
  - а) наименование документа;
  - б) дата составления документа;
  - в) номер документа;
  - г) полное наименование предприятия;
  - д) содержание хозяйственных операций;
  - е) подпись уполномоченного лица.

Литература:

1. Российская федерация. Министерство финансов. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н (в ред. от 24.12.2010 г. № 186н) // Нормативные документы. — <http://www.consultant.ru>
2. Вегера С. Г. Бухгалтерский учет, анализ и аудит: [Текст] // учеб.-метод. комплекс для студентов спец. 1–2501 07 «Экономика и управление на предприятии» / С. Г. Вегера, Л. В. Масько. — Новополюцк: ПГУ, 2016. — 408–422 с.
3. Сафронова Н. Г., Яцюк А. В. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]. М.: ИНФРА-М, 2014. — 445–484 с.
4. Шеремет А. Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / А. Д. Шеремет, Е. В. Старовойтова. Под общей редакцией А. Д. Шеремета [текст] — Москва: ИНФА-М, 2015. — 616–659 с.

2. Производить сверку расчетов с контрагентами. В зависимости от того, как часто и в каком объеме сторонняя организация взаимодействует с поставщиком, сверка может проводиться раз в месяц, раз в квартал или раз в год.

3. Внедрить на предприятии внутренний аудит, который поможет своевременно выявлять текущие проблемы в организации.

4. Раз в неделю контролировать положение по просроченным задолженностям.

5. Проводить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по отдельно взятым поставщикам и подрядчикам.

6. Контролировать дни просроченного долга, а также применять меры по их взысканию.

7. Контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, т. к. в условиях инфляции любая просрочка платежа приводит к тому, что предприятие получает всего лишь часть стоимости поставляемой продукции.

8. При заведении нового клиента, новой точки, в карточке необходимо указывать по какому расчету будет происходить оплата (наличные, безналичные), а также указывать срок отсрочки платежа в днях.

## Пути решения основных проблем экспорта рабочей силы из Китая в Россию

Слюсаренко Виктор Константинович, студент;  
 Дмитриевская Влада Александровна, студент  
 Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Трудовые эмигранты из Китая являются неотъемлемой частью бизнеса в России как в крупных предприятиях, так и в малом бизнесе. Существует масса причин, почему Российские предприниматели выбирают эмигрантов из Китая, начиная от низкой заработной платы и заканчивая хорошей интенсивностью и выносливостью работы эмигрантов. Государство разрабатывает различные новшества для предотвращения въезда рабочих эмигрантов, в основе платные, чтобы снизить число рабочих эмигрантов, и,

тем самым, увеличить количество рабочих мест для собственного населения страны. Эмигранты из Китая подразделяются следующие направления: туризм, слезубные, учёба, коммерческие, деловые, транзит, работа по найму и частные. В данной статье рассматриваются в основном трудовые эмигранты, работающие по найму. Важно отметить тот факт, что лишь около 40% китайских граждан из всего числа мигрируют в Россию в связи с работой по найму (рис. 1)

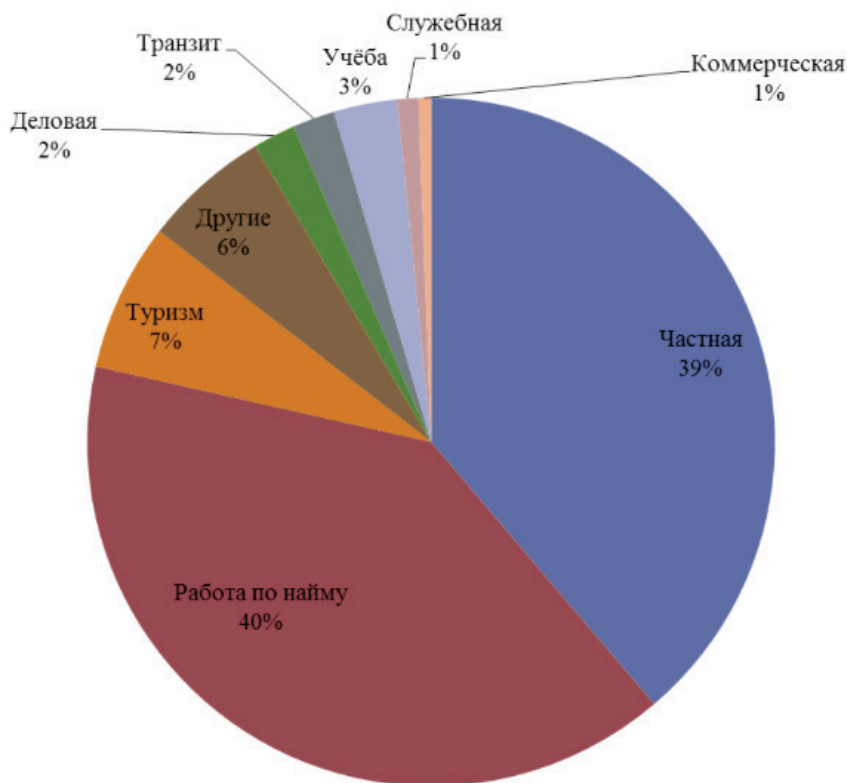


Рис. 1. Структура иностранных граждан, находящихся на территории России по целям пребывания по состоянию на апрель 2016 года, % (по данным Главного управления по вопросам миграции МВД России)

Большинство трудовых мигрантов сталкиваются с множеством проблем при переезде в Россию на заработки, с такими проблемами как: нелегальный экспорт рабочей силы, большое количество спорных ситуаций, отсутствие гарантии прав иностранным гражданам, проблемы безопасности, а также ужесточение миграционного законодательства Российской Федерации.

#### Возможные пути решения проблем для эмиграции рабочей силы из Китая.

##### 1. Усиление государственной координации.

Межправительственная координация может создать хорошую атмосферу для политических и экономических условий. Провинция Хэйлуцзян должна активно укреплять связи с региональными правительствами России и призывать все города и уезды провинции к сотрудничеству с городами России на Дальнем Востоке. В свете вопросов, когда законные права иностранного сельскохозяйственного работника не могут быть эффективно защищены, обе стороны должны усилить положения трудового законодательства, и более эффективно защищать законные права и интересы фермерских иностранных работников. Это будет способствовать развитию двустороннего сотрудничества труда лучше, и это будет беспроигрышный вариант.

Правительство должно также обеспечивать поддержку создания соответствующей информационной платформы. Например, город Муданьцзян установил в Уссурийске центр обслуживания для китайских сельскохозяйственных работников, который обеспечивает им всеобъемлющую и свое-

временную информацию. Обмен информацией имеет важное значение для успеха в сфере трудового сотрудничества. Точная, своевременная и полная информация о российском рынке труда является гарантией успешной и плодотворной работы. Поэтому следует делать больше полезного с точки зрения передачи информации. В связи с отсутствием организаций для иностранных работников, возможностей своевременного доступа к достоверной информации было меньше. Поэтому, правительства, торгово-промышленные палаты и отраслевые организации должны давать предоставлять информацию и создать эффективные каналы для ее получения. Они также должны сделать все возможное для формирования информационной сети, охватывающей всю Россию, путем предоставления информации о рынке труда российским подрядчикам или осуществлять отслеживание проектов с использованием местных работников и агентов, чтобы установить широкие контакты с крупными предприятиями, которые разбросаны в различных регионах России.

##### 2. Исполнение роли подрядчика.

Китайская ассоциация международных подрядчиков — национальный бизнес торговой организации, которая занимается внешней кооперацией труда, координацией, руководством, советами и прочими немаловажными функциями. И это играло бы большую роль в исправлении порядков на рынке и содействовало развитию промышленности. В вопросах особенностей и проблем внешнего рынка труда Торгово-промышленной палате следует сосредоточить свои



усилия на укреплении управления контрактами, стандартизацией ведения бизнеса, управления компанией для динамичного входа на российский рынок. Кроме того, Торгово-промышленной палатой провинции Хэйлуцзян также проведена углубленная работа в этом направлении. В целях содействия китайским фермерам, проводится больше стандартизации, организации, занимающиеся экспортом рабочей силы, должны полностью полагаться на китайских подрядчиков и международную торговую палату Китая.

3. Принятия мер по улучшению качества жизни фермеров с других стран.

Во-первых, улучшить качество экспорта рабочей силы. Организовать обучение для экспортируемых рабочих, например, город Муданьцзян организовал тренинги для рабочих, собирающихся отправиться в Россию на заработки, где им рассказывают о России, ее природных ресурсах, Дальнем Востоке, российском рынке труда, российском бизнесе, законах и правилах в сфере иностранного рабочего сотрудничества, овощной продукции, выращиваемой в России, технологиях и стандартах качества продукции. Эта форма трудового обучения очень хороша для иностранной рабочей силы. Через обучение, фермеры-мигранты могут приспособиться заранее к реалиям сельского хозяйства в России, и лучше заниматься профессиональной работой в поле.

Во-вторых, обращать пристальное внимание на здоровье работников, собирающихся уехать за границу на заработки. Провинция Хэйлуцзян создала организацию по проверке здоровья в департаментах здравоохранения в центре городов и уездов, которые экспортируют фермерских работников в Россию. Правительство может принять соответствующие меры, такие как уступки со стороны правительства или платить гонорары за проверки соответствующими ведомствами.

В-третьих, регулировать гражданские организации, управляющие китайских сельскохозяйственных работни-

ков в Россию. Правительство должно обеспечить контроль над подобными структурами. В настоящее время неправительственные организации-экспортеры рабочей силы не в полной мере могут предоставлять качественный сервис, поэтому им должны быть даны соответствующие указания и правила. Эти организации ответственны за создания имиджа китайских фермеров за рубежом, а также играют немаловажную роль в трудовом сотрудничестве двух стран.

Миграция сельскохозяйственной рабочей силы из Китая в Россию приобретает все большее значение из года в год, ввиду нехватки отечественной рабочей силы. Данный процесс благоприятен как для Российской Федерации, так и для Китая, ввиду избыточности населения.

В настоящий момент существует большое количество барьеров, которые препятствуют въезду китайской рабочей силы в Россию. Основные из которых: нелегальный экспорт рабочей силы, трудовые споры, правовая незащищенность иностранных граждан, несовершенство трудового экспортного законодательства и ужесточение миграционного законодательства. С одной стороны — государство во многом препятствует въезду китайской рабочей силы на территорию Российской Федерации, с другой стороны — сами работодатели не желают защищать своих наемных работников, всячески обманывая их.

Возможными путями решения возникших проблем являются: усиление правительственной координации, совершенствование внешней кооперации труда, оказания содействия китайским подрядчикам и международной торговой палате Китая, принятие мер по улучшения качества жизни фермеров, приехавших из-за рубежа (повышение качества экспорта рабочей силы, наблюдение за здоровьем наемных работников из Китая, регулирование гражданских организаций. При применении данных мер можно улучшить миграционную обстановку в стране и снизить отток иностранных граждан.

#### Литература:

1. Хисметов Н. З., Лу Д. Сельское хозяйство в Китае // В сборнике: Аграрная наука 21 века. Актуальные исследования и перспективы. Труды международной научно-практической конференции. 2015. С. 245–247.
2. Мухина А. Ю. Международная экономическая миграция / А. Ю. Мухина. — Москва: Издательство Лаборатория книги, 2011. — 143 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Электронный ресурс. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Дьяченко Р. А. Миграционные процессы и занятость населения России / Р. А. Дьяченко. — Москва: Издательство Лаборатория книги, 2012. — 91 с.

## Моделирование производственной деятельности компании кондитерской промышленности

Соловьева Екатерина Вячеславовна, студент  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье предлагается модель динамической оптимизации производственной программы, максимизирующая прибыль от продаж и построенная на основе данных бухгалтерской и управленческой отчетности, которая учитывает запасы сырья и готовой продукции, продажи готовой продукции, удовлетворяющие спрос, средства, затраченные на рекламу продукции, а также технические возможности компании.

**Ключевые слова:** динамическая оптимизационная модель, кондитерская промышленность, производственная программа

В настоящее время производители кондитерских изделий испытывают множество трудностей в связи с санкциями и ухудшением ситуации на мировом рынке какао. Нестабильный курс валют по отношению к рублю уже привел к значительному росту цен на сырье, которое в основном импортируется отечественными кондитерскими компаниями, к тому же прогнозируется усиление дефицита какао-бобов, так как основные производители и поставщики этого сырья: Кот-д'Ивуар и Индонезия — сократили поставки в связи с неурожаем. При таких трудных условиях особенно важно принимать взвешенные и рациональные управленческие решения, чтобы компания смогла пережить возникшие сложности.

В качестве одного из методов, который может помочь управленческому аппарату в улучшении качества принимаемых решений, выступает оптимизационное экономико-математическое моделирование. В работе представлена модель динамической оптимизации производственной программы, которая максимизирует прибыль от продаж. При ее построении используются данные бухгалтерской и управленческой отчетности, что позволяет учитывать запасы сырья и готовой продукции, продажи готовой продукции, средства, затраченные на рекламу продукции, а также технические возможности компании.

### Допущения модели:

- 1) Остатки готовой продукции на складе учитываются методом средней цены  $(\bar{p}_j^t)$ .
- 2) Остатки сырья на складе учитываются методом средней цены  $(\bar{z}_i^t)$ .
- 3) В коммерческие расходы включена только реклама экономических продуктов, поэтому, будем считать, что расходы на рекламу являются переменными, и справедливо соотношение  $C_j^t \cdot y_j^t$ .
- 4) Период получения оплаты за реализованную продукцию совпадает с периодом отгрузки товара.
- 5) Предполагается, что на одном типе оборудования возможно выпускать разные виды продукции.
- 6) Норма выработки  $w$ -го вида производственного оборудования является типовым нормативом выработки за период  $t$  с условием 7-ми часовой рабочей смены  $(\xi_{wj}^t)$ .

### Обозначения:

- $i$  — индекс сырья  $(i = \overline{1;m})$ ;
- $j$  — индекс экономических продуктов  $(j = \overline{1;n})$ ;
- $w$  — индекс вида оборудования  $(w = \overline{1;s})$ ;
- $t$  — индекс периода  $(t = \overline{1;T})$ .

### Экзогенные переменные:

- $R_j^t$  — выручка от продажи единицы  $j$ -го вида продукции в периоде  $t$ ;
- $N_j^t$  — производственная себестоимость единицы  $j$ -го вида продукции в периоде  $t$  (без сырья);
- $a_{ij}^t$  — норма расхода  $i$ -го вида сырья на производство единицы  $j$ -го продукта в периоде  $t$ ;
- $m_i^t$  — наличие  $i$ -го вида сырья на складе в периоде  $t$ ;
- $\bar{z}_i^t$  — средняя закупочная цена (без НДС) единицы сырья  $i$ -го вида на складе в периоде  $t$ ;
- $\bar{p}_j^t$  — средняя цена (без НДС) единицы  $j$ -ой готовой продукции на складе в периоде  $t$ ;
- $\xi_{wj}^t$  — норма выработки  $w$ -го станка на изготовление  $j$ -ого вида продукции в периоде  $t$ ;
- $C_j^t$  — коммерческие расходы на единицу продукции в периоде  $t$ ;
- $U^t$  — управленческие расходы в периоде  $t$ ;
- $\theta^t$  — стоимость незавершенного производства в периоде  $t$ ;
- $E^t$  — сумма дебиторской задолженности в периоде  $t$ ;
- $D^t$  — денежные средства фирмы в периоде  $t$ ;
- $\Xi^t$  — стоимость внеоборотных активов в периоде  $t$ ;
- $O^t$  — уставный, добавочный и резервный капитал организации в периоде  $t$ ;
- $\chi^t$  — ставка налога на прибыль в периоде  $t$ ;
- $F^t$  — сальдо прочих доходов и расходов в периоде  $t$ ;
- $r^t$  — ставка дисконтирования в периоде  $t$ ;
- $\beta^t$  — дисконтный множитель в периоде  $t$   $\left( \beta^t = \frac{1}{(1+r)^t} \right)$
- $S_a^t$  — долгосрочные обязательства в периоде  $t$ ;
- $S_r^t$  — краткосрочные обязательства в периоде  $t$ ;

*Эндогенные переменные:*  
 $x_j^t$  — объем производства продукции  $j$ -го вида в пе-  
 риоде  $t$ ;  
 $y_j^t$  — объем реализации продукции  $j$ -го вида  
 в периоде  $t$ ;  
 $l_j^t$  — остаток  $j$ -го вида продукции на складе в конце пе-  
 риода  $t$ ;  
 $n_w^t$  — количество станков  $w$ -го типа в периоде  $t$ ;  
 $\Pi^t$  — нераспределенная прибыль в периоде  $t$ .

**Экономико-математическая модель:**

I. Условие по остаткам готовой продукции:

$$l_j^{t-1} + x_j^t - y_j^t = l_j^t, j = \overline{1;n}.$$

— разница произведенных и проданных  $j$ -ых продуктов равна входящему остатку в последующем периоде.

II. Ограничение по запасам сырья:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij}^t \cdot x_j^t \leq m_i^t, i = \overline{1;m}.$$

— количество  $i$ -ого сырья, пущенного в производство  $j$ -ых продуктов в периоде  $t$ , не должно превышать количество имеющегося сырья на складе.

III. Условие по производству продукции:

$$\sum_{w=1}^s \xi_{wj}^t \cdot n_w^t = x_j^t.$$

— количество готовой продукции, полученное на станках  $w$ -го типа в периоде  $t$ , должно совпадать с общим объемом произведенных экономических продуктов в этом периоде.

IV. Условие по нераспределенной прибыли:

$$\Pi^t = \begin{cases} \left\{ \sum_{j=1}^n R_j^t \cdot y_j^t - \sum_{j=1}^n \left( N_j^t + \sum_{i=1}^m a_{ij}^t \cdot \bar{z}_i^t \right) \cdot x_j^t - \sum_{j=1}^n C_j^t \cdot y_j^t - U^t + F^t \right\} \cdot (1 - \chi^t), \\ \text{если } \sum_{j=1}^n R_j^t \cdot y_j^t - \sum_{j=1}^n \left( N_j^t + \sum_{i=1}^m a_{ij}^t \cdot \bar{z}_i^t \right) \cdot x_j^t - \sum_{j=1}^n C_j^t \cdot y_j^t - U^t + F^t > 0 \\ \left\{ \sum_{j=1}^n R_j^t \cdot y_j^t - \sum_{j=1}^n \left( N_j^t + \sum_{i=1}^m a_{ij}^t \cdot \bar{z}_i^t \right) \cdot x_j^t - \sum_{j=1}^n C_j^t \cdot y_j^t - U^t + F^t \right\} \cdot 1, \\ \text{если } \sum_{j=1}^n R_j^t \cdot y_j^t - \sum_{j=1}^n \left( N_j^t + \sum_{i=1}^m a_{ij}^t \cdot \bar{z}_i^t \right) \cdot x_j^t - \sum_{j=1}^n C_j^t \cdot y_j^t - U^t + F^t \leq 0 \end{cases}$$

— распределенная прибыль рассчитывается как сумма прибыли от продаж и сальдо прочих доходов и расходов, скорректированных с учетом налога на прибыль в периоде  $t$ .

V. Балансовое условие модели:

$$D^t + \sum_{i=1}^m m_i^t \cdot \bar{z}_i^t + \sum_{j=1}^n l_j^t \cdot \bar{p}_j^t + \theta^t + E^t + \Xi^t = O^t + \Pi^{t-1} + S_d^t + S_s^t.$$

— тивы баланса равны его пассивам.

VI. Критерий оптимальности:

$$\sum_{t=1}^T \left[ \sum_{j=1}^n R_j^t \cdot y_j^t - \sum_{j=1}^n \left( N_j^t + \sum_{i=1}^m a_{ij}^t \cdot \bar{z}_i^t \right) \cdot x_j^t - \sum_{j=1}^n C_j^t \cdot y_j^t - U^t \right] \cdot \beta^t \rightarrow \max$$

— максимизируется прибыль от продаж за год.

По разработанной модели были проведены расчеты. Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты решения задачи оптимизации

Эндогенные переменные	Наименование	Период			
		$t = 1$	$t = 2$	$t = 3$	$t = 4$
$x_1$	Трюфели, кг	37554	37554	37554	37554
$x_2$	Тофи, кг	372293	372293	372293	372293
$x_3$	Мишка косолапый, кг	297185	297185	297185	297185
$x_4$	Красная шапочка, кг	96052	96052	96052	96052
$y_1$	Трюфели, кг	37554	37554	37554	37554
$y_2$	Тофи, кг	372293	372293	372293	372293
$y_3$	Мишка косолапый, кг	297185	297185	297185	297185
$y_4$	Красная шапочка, кг	96052	96052	96052	96052
$n_1$	Станок 1 типа, шт.	0	0	0	0
$n_2$	Станок 2 типа, шт.	72	72	72	72
$n_3$	Станок 3 типа, шт.	0	0	0	0
$P, t^{-1}$	Прошлая нерасп. прибыль, тыс. руб.	6478503	65694334	65075389	64041619
Прибыль от продаж, тыс. руб.		244801509			

При помощи модели было получено значение прибыли от продаж: 244801509 тыс. руб. На основе полученных результатов, можно сделать вывод о том, что разработанная модель предлагает производить больше конфет марки «Тофи» и «Мишка косолапый» во всех четырех кварталах, а конфетам марки «Трюфели» и «Красная шапочка» рекомендует выделить меньшую долю в общем объеме производства. Парк оборудования предложено формировать

во всех четырех периодах из станков только второго типа в количестве 72 штук.

Таким образом, предлагаемая модель способствует принятию эффективных управленческих решений путем нахождения оптимальной производственной программы, схемы закупок сырья, а также технического оснащения компаний кондитерской отрасли.

#### Литература:

1. Алёшина И. Ф. Моделирование парка оборудования ткацкого производства // В кн.: VI Международная научно-практическая конференция имени А. И. Китова «Информационные технологии и математические методы в экономике и управлении (ИТиММ-2016). 26–27 мая 2016 г.: сборник научных статей. Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. С. 26–31.
2. Есипова О. В. Экономико-математическая модель бюджета предприятия по балансовому листу на основе операционного и финансового бюджетов // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва (национального исследовательского университета). — 2011. — № 4 (28). — С. 58–65.

## Текучесть кадров на предприятии как угроза экономической безопасности

Туктарова Полина Андреевна, аспирант;  
 Бабилова Ксения Сергеевна, студент;  
 Беляева Мария Александровна, студент;  
 Вазигатова Эвелина Ильшатовна, студент;  
 Хабирова Гузель Хамитовна, студент

Уфимский государственный авиационный технический университет

Просматривая различные сайты по поиску работы и со- трудников, можно заметить, что одни и те же компании размещают те же вакансии, периодически предлагая работу одним и тем же специалистам. Текучесть кадров — одна из ключевых и болезненных проблем для любой современной организации. Сказать, что большая «текучка» нега-

тивно сказывается на бизнесе — не сказать ничего. Высокий показатель текучности кадров не дает сформироваться постоянному и слаженному коллективу, а соответственно корпоративному духу в компании. Каковы причины столь неприятного явления? Есть ли способы избежать его совсем, или хотя бы существенно уменьшить?

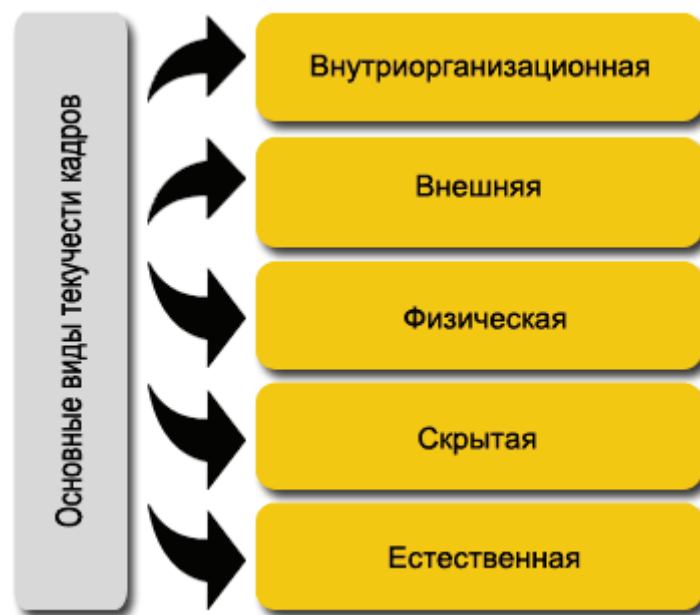


Рис. 1. Основные виды текучести кадров

Проблема текучести кадров как элемента работы с персоналом крайне актуальна в настоящее время и имеет большое практическое значение в активно развивающихся организациях.

Текучесть персонала — движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью сотрудника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным специалистом. Данный показатель еще называют «индексом крутящихся дверей» и он отображает, как долго специалист находится на своей работе [2].

1. Внутриорганизационная — связанная с трудовыми перемещениями внутри организации.

2. Внешняя — между организациями, отраслями и сферами экономики.

3. Физическая текучесть кадров охватывает тех работников, которые в силу различных причин увольняются и покидают организацию.

4. Скрытая (психологическая) текучесть кадров возникает у тех сотрудников, которые внешне не покидают компанию, но фактически уходят из нее, исключаются из организационной деятельности.

5. Естественная текучесть (3–5% в год) способствует своевременному обновлению коллектива и не требует особых мер со стороны руководства и кадровой службы [4].

Текучесть кадров — один из показателей, связанных с увольнением и влияющих на жизнеспособность и успех организации. Даже если количественно этот фактор соответствует планам руководства, то уход из организации каждого конкретного работника может оказаться если не фатальным, то, по крайней мере, опасным. Опасным является уход профессионала с высокого поста к прямому конкуренту. Поэтому крупные компании предлагают особо ценным сотрудникам «золотой пакет» — денежную компенсацию за то, что они в течение оговоренного времени не будут

работать на конкурента. Опасно, если уходит лидер (формальный и неформальный в одном лице), а на его место приходит руководитель с другим стилем работы. В этом случае коллективу понадобится время и значительные усилия для того, чтобы сработаться с новым начальником [5].

Цена текучести кадров для компании порой очень высока. Работодателю, которого коснулась эта проблема, необходимо провести анализ причин её возникновения и найти эффективные способы предотвращения увольнений сотрудников.

Текучесть кадров по-разному может отразиться на работе предприятия. В зависимости от сферы деятельности компании и должностей постоянно меняющихся сотрудников это влияние может быть благотворным, практически незаметным, а может привести к потере конкурентоспособности и спаду производства.

Тяжелее всего «текучка» может ударить по предприятиям со сложными технологическими процессами, в том числе строительным и промышленным. Текучесть приводит к снижению объемов производства, сказывается на качестве продукции. Впрочем, только в том случае, если она превышает норму.

Для того, чтобы понять имеет ли место текучесть кадров, нужно правильно её измерить. Существует несколько способов определения показателя текучести кадров.

Измерить уровень текучести кадров можно по следующей формуле:

$$\text{Текучесть кадров на предприятии} = \frac{\text{число уволенных сотрудников за год} \times 100}{\text{средняя численность сотрудников за год}}$$

Число уволенных сотрудников за год включает в себя и тех работников, которые ушли по собственному желанию в силу каких-либо причин.



Стоит отметить, что уровень текучести варьируется в зависимости от специфики отдела. Например, среди низкоквалифицированного персонала наблюдается высокая текучесть кадров, в отличие от сотрудников административного и управленческого звена. В связи с этим следует разделить измерение по секциям, отделам, подразделениям.

Нормой текучести кадров можно назвать от 3% до 7%. При этом важно обратить внимание на сферу деятельности и возраст организации. Так для молодой компании нормальная текучка составляет 20%, для ресторанного обслуживания и розничных продаж этот показатель может достигать и до 30%. Помимо этого, определить, насколько показатель текучести выходит за рамки нормы, можно сравнив его с показателями предприятий той же сферы (компаний-конкурентов). Если в компании этот коэффициент намного выше, пора бить тревогу и предпринимать необходимые меры.

Классификация текучести кадров осуществляется на основе трех признаков:

1. Текучесть, регулируемая работодателем: увольнение, сокращение штатов и досрочный выход на пенсию;
2. Текучесть по инициативе сотрудников: основная причина — неудовлетворенность текущим положением дел;
3. Текучесть, не регулируемая ни работодателем, ни работником: длительная болезнь, выход на пенсию, декретный отпуск, а также смерть во время работы (на рабочем месте) [1].

Существует достаточное количество причин текучести кадров. Если среди них глобальные причины (экономическая ситуация, условия рынка труда) или личные обстоятельства (переезд, уход за детьми, болезнь члена семьи), то справиться с ними будет почти невозможно. Однако, указанными выше внутренними основаниями многочисленных увольнений можно управлять. Ответственность же по удержанию сотрудников должна лежать на руководителях подразделений и HR-менеджерах [6].

Анализ текучести кадров может быть разделен на несколько частей: выявление её причин и разработка стратегий по удержанию сотрудников (таблица 1).

Таблица 1. Причины текучести кадров и стратегии по удержанию сотрудников

Причина текучести	Стратегия
Неконкурентоспособные ставки оплаты	— исследование заработных плат, — сравнение полученных данных с данными предприятия;
Несправедливая структура оплаты труда	— пересмотр структуры заработной платы, — проведение анализа дифференцированных тарифов;
Нестабильные заработки	— проведение анализа причин нестабильности заработков;
Плохие условия труда	— разработка мер по улучшению условий труда; — проведение исследования удовлетворенности своей работой и условиями работы сотрудников
Неэффективная процедура отбора и оценки кандидатов	— проверка наличия должностных инструкций, положения о структурных единицах параметров
Имидж компании	— обращение особого внимания на параметры, которые отрицательно влияют на репутацию организации
Неадекватные меры по введению в должность	— Обращение внимания на адаптации менеджеров среднего звена и редких специалистов высокой квалификации

Для сокращения текучести кадров необходимо принять следующие меры:

— Осуществлять качественный подбор персонала. Нанимать тех соискателей, которые обладают необходимыми компетенциями и соответствуют корпоративной культуре организации, ее целям и миссии. На собеседовании предоставить будущему работнику максимум информации о компании, условиях труда, требованиях к работнику.

— Создать систему наставничества для новых сотрудников. Для этого необходимо привлекать более опытный персонал.

— Разработать программы по профессиональному и карьерному развитию работников. Например, проводить

обучение персонала, курсы по повышению квалификации за счет работодателя.

— Ввести практику коллективного принятия решений, чтобы работники знали, что их голос имеет вес.

— Предоставить сотрудникам столько работы, сколько они могут выполнить. Так они будут чувствовать, что от их деятельности что-то зависит. К тому же, постоянная занятость вызывает ощущение стабильности.

— Создать для работников компенсационный пакет, включающий премии, бонусы, медицинское страхование.

— Не принуждать сотрудников работать сверхурочно и по выходным. При необходимости сделать график работы более гибким. Оценивайте работу не по количеству отработанных часов, а по достигнутым результатам [3].

Литература:

1. Голубков, Е. П. Анализ текучести кадров на предприятии [текст] / Е. П. Голубков // Маркетинг. — 2013. — № 2. — С. 39–43.
2. Полушина, И. С. Управление мотивацией сотрудников коммерческого предприятия // Nauka-rastudent.ru. — 2015. — No. 04 (16) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nauka-rastudent.ru/16/2557/>
3. Авчиренко Л. К. Управление персоналом организации. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2011. — 482 с.
4. Никифорова Л. Анализируйте текучесть персонала, и вы много узнаете о компании // Кадровое дело. — 2013. № 2. — С. 48–59.
5. Романов В. Плюсы и минусы текучести кадров // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2012. № 11. — С. 94–107.
6. Скавитин А. В. Методические подходы к управлению текучестью кадров // Кадры, персонал. 2011. № 6. — С. 54–61.

## Коллективные методы управления финансами в домашнем хозяйстве и их эффективность

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Рассмотрим методы распоряжения денежными средствами в домашнем хозяйстве. В любой семье имеется собственная внутренняя структура, а также сложившаяся система экономических взаимоотношений, которая возникла между всеми членами отдельно взятой семьи при формировании и использовании общего бюджета, ведь, как показывает статистика, люди, проживающие в ее составе, вряд ли могут быть финансово не связаны друг с другом. Поэтому необходимо учитывать и думать о последствиях принятых экономических решений, решений, которые влияют на благополучие и процветание домашнего хозяйства.

### Окунемся в историю

В XX веке — начале XXI века экономика России претерпела некоторые изменения, которые коснулись по большей степени жизни людей, то есть их денежное состояние, финансовое состояние домашних хозяйств. Все это привело к модернизации и изменению некоторых аспектов в правовой сфере, а точнее в приобретении и защите собственности по отношению к ситуации, сложившейся в населении.

До недавнего времени финансы характеризовались попытками рассмотрения экономических решений и ситуации в целом, обходя основного посредника — человека. Люди рассматривались не как субъект экономики, а лишь как носитель какой-либо социальной роли. Исходя из этого, мы приходим к мысли о том, что основной «финансовой единицей» является государство. Так было раньше, но в современном обществе финансовая обстановка в стране стала рассматриваться с точки зрения финансовой политики, сложившейся в наше время в домохозяйствах.

### Финансовое положение семьи

Семья — эта ячейка общества, в которой существование отдельного индивида становится наиболее ком-

фортно. Именно в семье осуществляется наибольшее количество личностных и общественных связей. Это означает, что семья для человека становится неким «посредником». И у каждого такого «посредника» имеется особый финансовый статус, который высчитывается исходя из многих параметров. Например, таких, как количество членов семьи, возраст этих людей, размер доходов каждого из них, то, какое у них образование, квалификация, размеры и количество их потребностей, а также многие другие. Все эти факторы влияют на принадлежность семьи к определенному финансовому состоянию.

Важно иметь в виду и то, что уровень финансового благосостояния семьи (или отдельных ее членов) не стабилен, он может меняться на протяжении всего цикла жизни.

### Финансы каждого из нас и их роль

Существование финансов каждого из людей появилось из личностных потребностей индивида, но мы знаем, что удовлетворение абсолютно всех потребностей невозможно, ведь перечень их, с одной стороны, довольно широк, а с другой — любой человек, во время их удовлетворения, сталкивается с какими-либо внешними факторами, ограничениями. К этим ограничениям стоит отнести и возможности в финансовом плане, и недостаточная свобода в экономическом.

Именно поэтому любой индивид должен непрестанно заниматься поиском каких-либо альтернатив, которые бы исходили из поставленной цели, но учитывали бы в то же время все преследуемые его ограничения. Такими альтернативами люди и пользуются в регулировании экономических взаимоотношений и контроле собственных финансов.

### Семейный бюджет

Давайте рассмотрим финансовую структуру отдельно взятой семьи и поговорим более подробно о нем в рам-

ках одного, единого бюджета семьи, ведь бывает и такое, что каждый из членов отдельной семьи ведет собственный учет финансовых средств.

Как правило, в бюджете домохозяйства идет распределение всех доходов, даже в том случае, когда добывает денежные средства всего один человек.

Политика распределения и управления финансами в семье складывается в соответствии с устоявшимися традициями, либо с появившимися в наше время моделями организации отдельно взятой семьи, основанных на разнообразных моделях и видах управления денежными средствами.

На данный момент выделяют три наиболее распространенных типа ведения и управления домашним бюджетом:

1. Единый бюджет семьи.
2. Раздельный личный бюджет (бюджет супругов).
3. Три бюджета, то есть: семейный и бюджеты каждого из супругов.

Наравне с этими тремя типами управления финансами домохозяйства, Пфау-Эффингер в своем исследовании выделял пять моделей, в основе которых лежит гендерное разделение, а также множество подвариантов:

1. Модель гендерного финансового управления.
2. Модель, в которой мужчина является добытчиком, кормильцем, а женщина — домохозяйкой.
3. Модель, где и мужчина, и женщина выступают в роли кормильцев, при этом дети находятся на государственном обеспечении.
4. Модель, исходя из которой муж и жена выступают в обоих ролях — они и кормильцы, и домохозяйка.

В 1960 году известные ученые, Р. Блад и Д. Вульф провели исследование, на основе которого было предложено различать именно четыре вида семей американского типа, каждая из которых имела разные модели управления бюджетом и характером принимаемых решений в экономической сфере жизни:

1. Роли супругов автономны.

Литература:

1. «Личные финансы на кончиках пальцев», В. Титов.
2. «Шпаргалка по финансам», Н. Михайлова.

2. У мужчины, являющегося единственным кормильцем — доминирующая роль.

3. Доминирует женщина, она и играет основную роль во всех финансовых решениях.

4. Нераздельная модель, при которой роли супругов равны, распределены поровну.

Спустя 30 лет, в 1989 году, Бламберг и Колеман показали миру новые исследования, благодаря которым, они пришли к выводу, что экономические ресурсы играют главную роль в распределении экономических ролей в домашнем хозяйстве и предоставили три модели управления финансами в домохозяйстве:

1. Сопоставление всех доходов семьи.
  2. Доминирование дохода одного из супругов.
  3. Бюджеты супругов абсолютно не зависят друг от друга.
- Стоит отметить способы контроля денежных средств в домашнем хозяйстве. Выделяют пять видов:

1. За распределение и контроль финансов отвечает жена.
2. Ответственность несет муж.
3. Совместное распоряжение.
4. Полностью автономные бюджеты супругов.
5. Часть денежных средств идет в общий бюджет семьи, а оставшаяся часть средств остается у каждого из супругов.

**Обусловленность финансовых отношений в домохозяйстве**

Основной причиной установления той или иной схемы экономических отношений в семье является зависимость в финансовом плане одного человека от другого. Зависимость может быть не от конкретного человека, а от тех денежных средств, которые он зарабатывает, привносит в общий бюджет.

В заключение хочу сказать, что не нужно рассматривать ведение семейного бюджета и экономики домашнего хозяйства, как равноценный, общий вклад всех членов семьи, но как общность их личных денежных средств, при чем нельзя забывать, что основную роль играют финансы человека (члена данной семьи), являющегося главным или единственным добытчиком.

## Теория перспектив как основополагающий элемент поведенческой экономики

Федирко Полина Евгеньевна, магистрант  
Южный Федеральный Университет (г. Ростов-на-Дону)

*В статье рассматриваются фундаментальные труды известных ученых, позволяющих оценить риски не только с помощью классических методов, но и используя совершенно новые, экспериментальные методы и критерии. Особое внимание в статье уделено анализу «Теории перспектив» Д. Канемана и А. Тверски. Отмечается, что именно эта теория является одним из ярчайших примеров экспериментальных результатов в области поведенческой экономики и заставляет изменить отношение людей, в частности инвесторов к вероятности наступления событий и рискам в целом.*

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, экспериментальные теории, иррациональное поведение, субъективный выбор, проспектная теория, оценка полезностей потерь и выигрышей, полезность, перспектива, методы оценки рисков

Как известно, подавляющее большинство теорий и моделей не учитывают поведенческий фактор в принятии инвестиционных решений. Предполагается, что инвесторы оценивают риски с помощью экспертных методов, методов анализа уместности затрат, аналогии. Методика качественной оценки рисков проекта должна привести аналитика — исследователя к количественному результату, к стоимостной оценке выявленных рисков, их негативных последствий и «стабилизационных» мероприятий. Качественный анализ проектных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, а обязательная комплексная экспертиза инвестиционного проекта позволяет подготовить обширную информацию для анализа его рисков.

К сожалению, экспериментальные работы в течение последних десятилетий показали, что инвесторы систематически ошибаются в выборе рискованных проектов, руководствуясь только классическими методами оценки рисков. Именно на этой почве и произошел «бум» новых теорий, позволяющих оценить риски на фондовом рынке, применяя другие, совершенно новые методы и критерии. С появлением фундаментального труда фон Неймана и Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1947) проблема индивидуального выбора стала рассматриваться в контексте аксиоматической теории «ожидаемой полезности» (Expected Utility). Эта аксиоматика структуры предпочтений является основанием для определения рационального поведения, рассматриваемого как максимизация функции полезности (детерминированный мир) или ожидаемой полезности (вероятностный мир). Впервые в строгой форме она была представлена Парето (1927). Математическая формализация этой системы аксиом была дана фон Нейманом и Моргенштерном (1947), а также Эрроу (1951). Первые же попытки проверить аксиомы индивидуального выбора на реальных фактах привели к парадоксальным результатам. М. Аллэ (1953), исследовав эмпирические предпочтения игроков лотерей, пришел к выводу, что многие часто встречающиеся особенности индивидуального выбора находятся в прямом противоречии с теорией ожидаемой полезности и должны быть признаны «иррациональными». Этот вывод получил название «парадокса

Аллэ». После работ Аллэ другие парадоксы и противоречия с теорией ожидаемой полезности были открыты Элсбергом (1961), Лиштенштейн, Словик (1971), Канеманом и Тверски (1979).

Эти работы носят критический, экспериментальный и, по сути, деструктивный характер. Они направлены на разрушение теоретической конструкции, столь тщательно и обдуманно возведенной многими поколениями экономистов. Не удивительно, что реакцией большей части экономического сообщества на эти экспериментальные результаты было глухое раздражение и попытка возвести «догматическую ограду». Суть возражений сводилась к тому, что открытые экспериментальные эффекты лежат вне рамок экономического поведения, определяемого как максимизация ожидаемой полезности экономическими агентами. Иными словами, как рациональный агент рассматривается тот, кто в заданных условиях максимизирует ожидаемую полезность.

Проспективная теория Д. Канемана и А. Тверски является наиболее ярким и показательным примером экспериментальных результатов, поэтому мы сосредоточимся на ней. Теория перспектив не позиционируется как нормативная теория, она лишь заставляет изменить отношение людей к рискованным авантюрам. Действительно, Канеман и Тверски убедительно доказывают, что нормативные подходы обречены на провал, потому что люди обычно делают субъективный выбор, исходя из множества поведенческих факторов и перспектив, которые они для себя видят.

«Теория перспектив» (Prospect Theory) или «Проспективная теория» считается одним из основополагающих элементов поведенческой экономики. Она была предложена двумя психологами: Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски в конце XX века. Они назвали ее теорией перспектив потому, что она рассказывает о том, как люди принимают решения исходя из своих перспектив. Перспектива — это всегда рулетка, она всегда сопряжена с неопределенностью. Теория перспектив гласит следующее:

1. Существует некая функция субъективной ценности, которая отражает то, как люди оценивают для себя различные вещи. (Value Function)

2. Существует вторая составляющая — весовая функция, которая отражает отношение людей к вероятности (Weighting Function)

Канеман и Тверски говорят именно об этих двух функциях в своей теории. Очевидно, что люди по-разному оценивают свои выигрыши и проигрыши. Оценки полезности потерь (LOSSES) и выигрышей (GAINS) делаются людьми относительно некоторой точки отсчёта (гипотеза относительной полезности). Функция ценности (эскизно показанная на графике), которая проходит через точку отсчёта, имеет асимметричный S-образный вид и показывает, что при одном и том же абсолютном значении ценности воздействие потери сильнее, чем воздействие выигрыша (гипотеза «фабрикации» полезности).

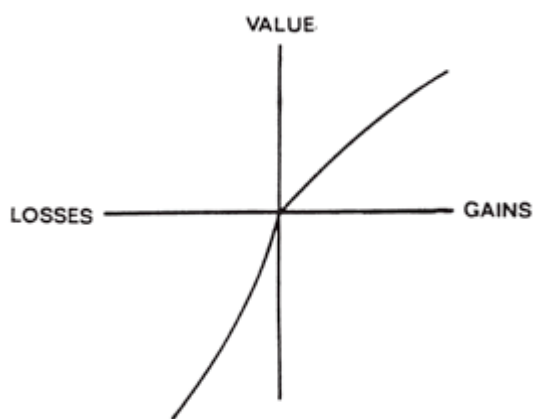


Рис. 1. График гипотезы относительной полезности

Теория перспектив имеет свои характерные черты, такие как, например, асимметричное восприятие прибылей и потерь. Это означает, что потери воспринимаются примерно в два раза сильнее и болезненнее, чем выигрыши.

Еще одной характерной чертой теории является разное отношение к риску в области потерь и выгод. А именно, неприятие риска в случае выгод и неоправданная склонность к риску в случае потерь и проигрышей. Также, теория перспектив склонна оценивать не абсолютный уровень богатства, а его изменение в большую или меньшую сторону.

Важное следствие теории перспектив (основано на гипотезе «фабрикации полезности (framing utility)» результатов сделки) состоит в том, что на то, каким образом экономические агенты «фабрикуют» для себя результат сделки или транзакции, опираясь на собственное субъективное мнение, влияет полезность, ожидаемая ими в результате сделки или транзакции. Этот аспект теории перспектив, в частности, широко использовался в «поведенческой экономике» и «ментальном бухгалтерском учете». Теория «фабрикации» и теория перспектив были применены к разнообразному диапазону ситуаций, которые до этого казались непоследовательными со стандартной рациональной экономической точки зрения: «загадка премиальных акций», «статус-кво отклонение», различные азартные игры и «загадки заключения пари», «интертемпоральное потребление» и «эффект снабжения».

Другое возможное следствие теории перспектив для экономики (основано на гипотезе взвешенной вероятности) — то, что полезность может быть относительной величиной (относительно какой-либо точки отсчёта), в отличие от классических аддитивных функций полезности, лежащих в основе большей части «неоклассической экономики» и не обладающих этим свойством. Обе гипотезы «фабрикации» относительной полезности, выдвинутые Канеманом и Тверски, совместимы, например, с психологическими исследованиями счастья, которые открыли, что субъективные меры благосостояния относительно устойчивы в течение долгого времени, даже в ситуации больших увеличений благосостояния (Easterlin, 1974; Франк, 1997).

Оригинальная версия теории перспектив открыла глаза на возможность нарушений доминирования первого порядка: оказывается, что одна перспектива вполне может быть предпочтена другой, даже если это приведет к худшему результату с вероятностью единица. Хотя фаза редактирования вероятностей событий справляется с этой проблемой, но лишь за счет введения нетранзитивности в предпочтениях. Пересмотренная в 1992 первоначальная (образца 1979 года) версия теории перспектив, названная совокупной теорией перспектив (cumulative prospect theory) преодолевает данную проблему более общим образом на основе выдвинутой авторами гипотезы «взвешенной вероятности» при помощи взвешенной вероятностной функции (эскизно показанная на рисунке слева), опирающейся на теорию ранго-зависимой ожидаемой полезности. Совокупная теория перспектив может использоваться для бесконечно многих, а также для непрерывных результатов (например, когда результат сделки может быть любым реальным числом). Гипотеза «взвешенной вероятности» совместима с результатами многочисленных эмпирических наблюдений, согласно которым большинство вероятностей событий людьми «недооцениваются», а малые вероятности — «переоцениваются».

Таким образом, теория перспектив относится к экономическим теориям, призванных описать как поведение людей и в частности инвесторов влияет на принятые ими решения, связанные с определенными рисками. Теория перспектив делает акцент на субъективизме и гласит, что люди склонны переоценивать низкие вероятности возникновения альтернатив и недооценивать высокие вероятности.

Становится очевидным, что люди принимают решения на основании потенциальных выигрышей и потерь, используя определенные эвристики. При этом выбор происходит между альтернативными вариантами, вероятности разных исходов событий в которых известны. Исключительно субъективным образом человек определяет ценность и вероятность возникновения каждого возможного исхода события. Теория перспектив примечательна своим описательным характером, который позволяет смоделировать решения, принимаемые в реальной жизни.



Литература:

1. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. — *Econometrica*, 1979.
2. Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. — 5. — *Journal of Risk and Uncertainty*, 1992.
3. Эрик Л. Найман. Найман Малая энциклопедия трейдера. — 7-е изд. — *Journal of Risk and Uncertainty*, 2008.

## Применение системы сбалансированных показателей в российских компаниях

Хамитова Айгуль Ильдаровна, студент;  
Гусева Галина Юрьевна, старший преподаватель  
Уфимский государственный авиационный технический университет

*В данной статье рассмотрены система сбалансированных показателей, основные принципы построения данной системы, а также проблематика внедрения системы в отечественных организациях в связи со специфическими условиями деятельности российских компаний и уникальностью критериев системы сбалансированных показателей. В статье выявлена необходимость всесторонней оценки эффективности и возможности внедрения системы.*

**Ключевые слова:** *система сбалансированных показателей, факторы построения системы сбалансированных показателей, ограничения внедрения системы сбалансированных показателей*

На сегодняшний день на территории нашего государства весьма популярной является тенденция внедрения зарубежных концепций управления компанией. Следует отметить, что на подобные концепции делается особый акцент, и возлагаются немалые надежды, связанные с совершенствованием деятельности организации.

К одному из таких модернов, почерпнутому из зарубежного опыта, можно отнести систему сбалансированных показателей.

Под системой сбалансированных показателей понимают уникальную систему управления, которая позволяет хозяйствующему экономическому субъекту четко определить ориентиры, спланировать свою деятельность на перспективу, а также рассмотреть методы достижения поставленных целей.

Система сбалансированных показателей способствует регулярному и постепенному взаимодействию между внутренней средой организации и внешним окружением, которые так или иначе могут повлиять на эффективность работы компании.

Методология построения системы сбалансированных показателей выделяет следующие основные принципы, от которых зависит результат деятельности экономического субъекта:

- перспектива развития и обучения предполагает развитие профессиональных навыков персонала, повышения его квалификации и т. п. в компании, где уровень образованности персонала весьма велик и качественен, люди становятся самым весомым ресурсом. На современном этапе развития технологий и изменений внешней среды, работникам необхо-

димо постоянно совершенствоваться и саморазвиваться. Именно обучение и развитие выступает в качестве основополагающего фактора успеха любой фирмы;

- перспектива бизнес-процессов предполагает анализ внутренней среды. На данном этапе, руководство организации должно определить на каком уровне и насколько эффективно действует компания, соответствует ли предлагаемая ими продукция требованиям и предпочтениям клиентов. Данная аналитическая работа доверяется только профессионалам, так как молодые кадры могут не заметить проблемные зоны;
- перспектива клиентов предполагает учет предпочтений клиентов и полную ориентацию на требования к продукции со стороны ее покупателей. Одним из важных критериев на данном этапе является анализ удовлетворенности клиентов, а также проведение социологических опросов, связанных с предложениями от потенциальных и реальных покупателей по совершенствованию продукции;
- финансовая перспектива предполагает не только анализ имеющихся активов и пассивов компании, но и учет потенциальных и реальных рисков, связанных с получением доходов предприятия, а также анализ и сравнение затрат и доходов экономического субъекта.

Следует отметить, что далеко не все зарубежные концепции могут применяться российскими организациями.

Среди ограничений, препятствующих введению в действие данной концепции, следует отметить:

- 1) специфические условия деятельности российских компаний;
- 2) уникальность критериев системы сбалансированных показателей, которые создают ограничения по введению в действие данной методологии в российских компаниях.

К специфическим условиям деятельности фирм в России относятся:

- отсутствие достоверных, четко сформулированных данных в отчетности компании, которые позволили бы полноценно провести анализ и выявить сильные и слабые стороны. Зачастую в компаниях формальные данные не совпадают с реальными, что искажает картину в целом и не позволяют сделать правильные выводы;
- руководство российских компаний привыкло анализировать довольно узкие показатели деятельности, такие как выручка и прибыль, в то время как в системе сбалансированных показателей применяются весьма обширные показатели, среди которых курсовая стоимость акций, факторы изменения стоимости бизнеса и уровень доходности капитала;
- недостаточность отражения и недоработки в создании отчетности в части маркетинговой составляющей;
- в российских организациях довольно редко анализируются показатели производительности труда, а мотивация основывается, как правило, на показателях выручки;
- в зарубежных организациях все новшества вводят по системе «снизу-вверх», в то время как в российских компаниях предпочитают внедрять все новое «сверху-вниз»;
- как правило, новшества в российских компаниях не касаются всей компании в целом. Они затрагивают всего лишь отдельные ее элементы (допустим отдельные подразделения), что просто непозволительно для системы сбалансированных показателей.

К ограничениям по введению в действие метода сбалансированных показателей в российских компаниях относятся:

- первоначально данная система была разработана, полагаясь на опыт компаний, которые осуществляли свою деятельность на насыщенных сегментах рынка, где преобладал незначительный уровень темпа роста, действовал регулярный менеджмент. К сожалению, в условиях российской экономики это просто невозможно, так как зачастую в организации просто отсутствует постоянный менеджмент. Помимо этого, ситуация на российском рынке довольно часто под-

вержена изменениям, а значит, что разработанная на основе системы сбалансированных показателей стратегия, не будет соответствовать внешним условиям организации:

- на территории нашего государства данную концепцию как правило рассматривают только тогда, когда компания впадает в кризисное состояние, что является грубейшей ошибкой. В результате, могут возрасти затраты (финансовые, временные, а также трудовые), возникнуть дополнительные проблемы и кризис только усугубится;
- внедрение рассматриваемой зарубежной концепции в малых и средних компаниях нежелательно, так как это может повлечь за собой дополнительные неоправданные расходы, а также несоответствие стратегии компании с условиями постоянно изменяющейся внешней среды. Как правило, малые компании более гибкие и быстро адаптируются к изменениям как внутри, так извне и без системы сбалансированных показателей;
- система сбалансированных показателей не учитывает интересы лиц, которые могут оказывать существенное влияние на деятельность компании. К таковым относят: органы власти, налоговые органы, общество и др.;
- система сбалансированных показателей не рассматривает такое понятие как выбор альтернативных вариантов развития компании. Она прорабатывает лишь один единственный сценарий развития, который не всегда может совпасть с законодательными актами и иными условиями внешней среды.
- при разработке долгосрочных планов в системе сбалансированных показателей не предусмотрен анализ и оценка неопределенности и рисков.

На территории Российской Федерации немало компаний, попытавшихся внедрить данную концепцию. Среди них, можно выделить ОАО «ИК Русс-Инвест», которому, однако, удалось применить данную систему лишь в финансовой части.

Введение в действие системы сбалансированных показателей в российских компаниях, как правило, проводится на уровне топ-менеджмента или в рамках конкретного подразделения, но никак не на уровне всей организации.

Таким образом, при внедрении концепции системы сбалансированных показателей в компании в условиях российской экономики необходимо всесторонне изучить основные аспекты, а также сопоставить их с действующими правилами и оценить возможность и эффективность ее внедрения.

#### Литература:

1. Васильева Т. Н., Аверин Е. Б. зарубежные концепции анализа деятельности предприятий. // Экономическая теория. — 2015. — № 6. — С. 45–51.

2. Грозных Л. Д., Коршунова П. Л., Сибиряков А. А. Специфика анализа деятельности российских предприятий. // Финансист. — 2016. — № 8. — С. 25–32.
3. Трифонова К. Н., Мордвина Т. П. Понятие системы сбалансированных показателей и ее специфика. // Экономика и жизнь. — 2014. — № 10. — С. 70–73.
4. Ульянова Р. О., Савельев Т. И. Зарубежные и отечественные концепции анализа деятельности предприятий. // Экономика. — 2013. — № 4. — С. 13–18.
5. Черкасов Е. В., Андреева О. Я. Особенности анализа деятельности российских предприятий. // Финансист. — 2016. — № 7. — С. 56–60.

## Качественная реализация консалтинговых проектов как важное условие решения актуальных задач малого и среднего предпринимательства

Царев Владислав Евгеньевич, студент;  
Вершина Дарья Андреевна, студент;  
Панова Вероника Андреевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*В данной исследовательской работе рассматривается сущность качественной реализации консалтинговых проектов, что является важным условием решения актуальных задач малого и среднего предпринимательства. Отмечена роль этапов процесса совершенствования качества и повышения производительности труда, процедура поиска и отбора консультантов для реализации конкретных консалтинговых проектов и этические принципы как основополагающий фактор эффективности консалтинговых услуг.*

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, управленческий консалтинг, виды консалтинговых услуг, востребованность консалтинговых услуг

Консалтинговые фирмы являются неотъемлемой частью современной российской экономики. С помощью услуг консультантов происходит достижение общей прибыльности компании и реализация различных проектов. Результатом деятельности консалтинговых фирм являются новые знания и навыки, позволяющие самостоятельно решать проблемы, и новая система управления консультируемого предприятия, выработанная совместно с консультантами, которая даст возможность более эффективно выстроить бизнес-процессы. Именно благодаря применению управленческого консалтинга, многие малые и средние предприятия получают объективную оценку своего положения, а также дальнейшие рекомендации по совершенствованию своих бизнес-планов.

Для повышения производительности и рентабельности в рамках компании необходима тщательная подготовка и планомерный подход [6, с. 5]. Время, потраченное на подготовку и осуществление процесса улучшения, окупится ростом результативности работы, повышением качества и увеличением прибыли, а также ощутимой экономией, ввиду снижения издержек [2, с. 276–277].

**Этапы процесса совершенствования качества и повышения производительности труда.**

Процесс совершенствования качества и повышения производительности труда и в целом работы можно поделить на шесть этапов:

1. Выявление сфер, требующих улучшения. На данном этапе нужно точно сформулировать, на чем необходимо за-

острить внимание, выявить главную проблему и установить четкие её границы, иначе говоря поставить максимально точный «диагноз» [4, с. 151]. На данном этапе необходимо заручиться поддержкой лидеров и руководителей высших звеньев, а также проинформировать рабочие группы, которых коснутся в той или иной мере конечные изменения и нововведения.

2. Исследование эффективности работы организации. На данном этапе необходимо детально проанализировать и описать проблемную зону и те её стороны, которые поддаются дальнейшему улучшению. Выясняются причины возникновения проблемы и происходит формирование целей, задач и того положения дел, которого хотелось бы достигнуть в дальнейшем [4, с. 152]. Вместе с этим необходимо учитывать специфику той области, в которой планируется работа.

3. Формулировка плана улучшений. На этапе формулировки плана улучшений отбираются наиболее эффективные и сильные для организации мероприятия. Устанавливаются более конкретные цели и задачи, подходящие для намеченного мероприятия [5, с. 98]. Затем уже описываются и отбираются эффективные меры, которые могут быть предприняты в отношении установленной проблемы.

4. Проработка отобранных мер воздействия на проблему. На данном этапе происходит развитие отобранных мер воздействия и испытание их действенности на практике до тех пор, пока они не смогут обеспечить устойчивость достигаемого результата.

5. Реализация мер воздействия. Прежде чем решиться на практическое применение отобранных мер по решению поставленной проблемы, необходимо провести ряд подготовительных и учебных мероприятий (адаптация рабочих групп к той среде, в которой произойдут изменения; полная их информированность во избежание потока вопросов и критических замечаний). Только после проведения данного рода мероприятий необходимо реализовывать изменения и доводить их до завершающего этапа.

6. Оценка полученных результатов и закрепление успеха. На данном этапе необходимо проанализировать эффективность действенности нововведенных мер, смогли ли они решить выявленную ранее проблему и осуществить задуманное. Необходимо вести длительный мониторинг в связи с проделанной работой, и в дальнейшем при положительных результатах закрепить успех, путем проведения периодических тренингов на «повторение пройденного материала», чтобы рабочие группы через некоторое время самовольно не вернулись к старым и более привычным методам работы.

#### **Процедура поиска и отбора консультантов для реализации конкретных консалтинговых проектов.**

Во всем мире уже давно сложилась общая схема поиска и отбора необходимой компании, которая предоставляет консалтинговые услуги. Такие организации как Европейский союз (ЕС), Международный банк реконструкции и развития (Мировой банк), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и авторитетные ассоциации бизнес-консультантов (Европейская Федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (FEАСО, ФЕАКО), Американская Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АСМЕ) и Институт менеджмент-консалтинга (ИМС) выработали детальную схему подбора консультантов. Российским менеджерам её также стоит использовать на практике [4, с. 72–74]. Данная схема включает 3 стадии:

1. Определить профиль, в котором нужна консультационная помощь, и составить список всех подходящих консультируемых фирм (данные могут быть взяты с сети Интернет, рекламных объявлений, газет, справочников и др.). Выбрать примерно 10–12 фирм для решения крупных проблем, 4–5 для решения средних проблем и 1–3 для решения мелких проблем;

2. Составить предварительный список наиболее подходящих кандидатов (отобрать по одной — две фирмы для решения каждого уровня проблем). Отбор осуществляется на основе следующих факторов:

- профессиональный уровень персонала, работающего в данной фирме;
- опыт данной компании;
- статистика успешности осуществления консалтинговых проектов;
- клиенты фирмы;
- отзывы и рекомендации.

3. Окончательный отбор. Он осуществляется по двум параметрам:

- оценка и рассмотрение конкретных предложений фирмы;
- цена (данный фактор не является основополагающим: экономия на консалтинговых услугах может не произвести должного эффекта не конечный результат).

Описанная процедура поиска и отбора управленческих консультантов и фирм, предоставляющих консалтинговые услуги, является достаточно трудоемким процессом. Однако в последствие окупается и помогает обеспечить необходимое качество решения актуальных проблем и задач компании-клиента.

#### **Этические принципы как основополагающий фактор эффективности консалтинговых услуг.**

Консалтинговая деятельность должна обязательно регламентироваться этическим кодексом бизнес-консультанта [3, с. 76]. Несоблюдение моральных и этических норм снижает качество консалтинговых услуг и приводит к потере авторитета консалтинговой компании [17, с. 111]. На практике можно выделить несколько групп нарушений этических норм:

1. Заведомо ложные гарантии. Некоторые консалтинговые фирмы гарантируют возможность сделать из любой организации сверхприбыльный бизнес. Консультант реорганизовывает бухгалтерскую отчетность или повышает нормативно-правовую грамотность служащих, что приводит к дисбалансу системы организации в целом. Консалтинговые компании должны составлять объективный прогноз развития компании, чтобы в случае неудачи не потерять доверие в лице клиента.

2. Унификация всех фирм. При существующем понятии о том, что все организации — это четко отлаженный механизм, к которым можно применять одинаковые методы экономического воздействия, консультанты забывают учитывать особенности того или иного предприятия. Финансовое положение дел, рынок конкурентов, востребованность товара или услуги, предоставляемой фирмой-клиентом — все эти факторы, в совокупности, вызывают необходимость индивидуализации подхода к решению проблемы конкретной фирмы.

3. Несоблюдение правил конфиденциальности. Недобросовестные консультанты используют полученную информацию от фирмы-клиента либо в своих интересах, либо в интересах фирмы-конкурента. В подобном случае, чтобы защититься, руководителю предприятия следует заключить «Соглашение о конфиденциальности» с консалтинговой фирмой.

4. Необъективность цен. Некоторые консультанты завышают (для получения большей прибыли) или занижают (чтобы охватить весь рынок) стоимость своих услуг. Это неправильный подход, поскольку цена, за оказанную услугу, должна быть реальным отражением проделанной работы. Именно хороший результат, а не завышенная цена создают репутацию компании.

5. Нарушение договоренностей. Консалтинговые фирмы порой нарушают договоренности о сроках выполнения работ, о стоимости оказанных услуг, или о качестве и объеме проделанной работы. Всё это негативно отражается на репутации компании.

Всем участникам консалтингового проекта (исполнителям и заказчикам) следует уделять особое внимание этическим аспектам построения взаимодействия. С одной стороны любое нарушение этических принципов при реализации консалтингового проекта приводит к негативным и разрушительным последствиям для компании-заказчика. С другой стороны снижается профессиональный авторитет консалтинговых фирм.

#### Заключение.

Целесообразность привлечения тех или иных управленческих консультантов необходимо рассматривать в контексте целей, задач и приемлемых моделей взаимодействия, актуальных для конкретной бизнес-организации [1, с. 55]. Поэтому руководителям среднего и малого бизнеса важно уметь правильно выбирать квалифицированных консультантов, ориентироваться в этических аспектах консультационной деятельности, знать основные этапы реализации консалтинговых проектов и обеспечивать качество их реализации. Таким образом, грамотно выстроенное консалтинговое взаимодействие во многом обеспечивает успех малого и среднего предпринимательства.

#### Литература:

1. Дроздов И. Н. Сравнительный анализ коучинга с другими видами экспертного предпринимательства: тренинг, консалтинг, психотерапия, психологическое консультирование: материалы науч.-практ. конф. С междунар. участием. Владивосток: ПФ РАНХиГС при Президенте РФ. 2015. С. 51–55.
2. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг. М.: ИНФРА-М, 2005. 384 с.
3. Мороз Ю. С., Дроздов И. Н. Принципы эффективности консалтингового предпринимательства // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2015. 3 (75). С. 72–80.
4. Пизенгольц В. М. Роль консалтинга в оптимизации управленческих решений: учеб. пособие. М.: РУДН, 2008. 268 с.
5. Токмакова Н. О. Основы управленческого консультирования: учебно-практическое пособие. М.: МЭСИ, 2006. 240 с.
6. Blass F. R., Ketchen D. J. So, you want to be an entrepreneur? Lessons from the entrepreneurship bootcamp for veterans with disabilities // Business Horizons. 2014. Vol. 57 (1). P. 5–9.

## Развитие биопродуктов

Чигрин Егор Николаевич, студент;  
Радченко Игорь Олегович;  
Артемов Павел Максимович

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

**В** настоящее время мир сталкивается с огромным количеством различных проблем. Быстро растущее население человеческого и, как следствие, рост спроса на продукты питания, энергии и воды, являются наиболее серьезными. Кроме того, антропогенное изменение климата представляет собой серьезную угрозу для человечества и требует, чтобы мы значительно сократили выбросы парниковых газов, чтобы избежать вредных последствий для Земли. Только использование новых технологий позволит нам преодолеть разрыв между экономическим ростом и экологической устойчивостью в долгосрочной перспективе. В течении многих дискуссий с участием многих заинтересованных сообществ, химических веществ на Всемирном экономическом форуме в 2008 и 2009 годах, промышленные биохимические цели, были определены в качестве одного из возможных решений, которые

могут помочь смягчить угрозу изменения климата и, казалось бы, безграничный спрос на энергию, топливо, химические вещества и материалов.

Биозаводами являются объекты, которые преобразуют биомассы, биологические материалы из живых или недавно живших организмов в топливо, энергию, химические вещества и материалы. На сегодняшний день отрасль по-прежнему находится в зачаточном состоянии, и большинство заводов по переработке биологических веществ второго поколения (с использованием целлюлозного материала) только, как ожидается, будет готова для крупномасштабного промышленного производства в течение нескольких лет. Ландшафт активных игроков довольно разрозненный и фрагментный со многими сравнительно небольшими технологическими игроками, но есть все большее число крупных игроков начинающих свое капиталовложение. Два



основных промышленных направляющих, дополняющих энергетическую безопасность и охрану окружающей среды, являются мандаты и политики.

Стандарты требуют, чтобы поставщики топлива снизили выбросы парниковых газов топлива, которые они продают, чтобы добиться снижения на 10% интенсивности углерода транспортных средств к 2020 году, кроме того, возобновляемые источники топлива стандартизованы в США и устанавливают порог выбросов, которые включают в себя прямые и косвенные выбросы в результате изменений в землепользовании. Независимо от этих законодательств на основе региональных различий в статусе промышленного коммерциализации, как правило, рынки для продуктов биологического происхождения, как ожидается, возрастает очень сильно во всем мире в течении нескольких лет, этому способствуют четыре фактора. Во-первых, экономика ископаемых на основе продуктов ухудшается, поскольку обычные нефть ресурсы становятся скудными. Во-вторых, растущая потребность в национальной энергетической безопасности и геополитической безопасности. В-третьих, общественное давление для обеспечения экологической устойчивости возрастает в связи с увеличением экологического сознания. В-четвертых, быстрый рост населения будет стимулировать спрос, поддерживаемый ростом экономических устремлений развивающихся стран. Эти фундаментальные тенденции вызвали огромный интерес к био-продуктам, сделав их повесткой дня для большинства игроков в различных отраслях промышленности. В сельском хозяйстве, например, новые экономические возможности будут выходить из растущего спроса на биомассу.

В химической промышленности, на биологической основе инновационных продуктов за пределами обычных нефтепродуктов на основе семейства продуктов, деревья будут давать преимущество игрокам, которым удастся найти нужные молекулы и вставить их в существующие или новые цепочки добавленной стоимости. В автомобильной и авиационной промышленности, корпорации рассматривают биотопливо в качестве важного средства для снижения выбросов парниковых газов своих флотов для выполнения региональных или национальных правил, в то время как коммунальные платежи делают большие инвестиции в расширение своих возобновляемых генерирующих активов, с биомассой заняв третье место после солнечных и ветровых инвестиций. Несмотря на большое значение био-продуктов для многих отраслей промышленности, эксперты по-прежнему видят многочисленные технические, стратегические и коммерческие проблемы, которые необходимо преодолеть, прежде чем какой-либо крупномасштабной коммерциализации отрасли добившейся успеха. Самое главное, что биохимическое развитие имеет наилучшие технологии (для фрагментации, газификации и химического превращения, а также для предварительной обработки и хранения), чтобы гарантировать, что продукты биоматериалов безубыточны. Это потребует согласован-

ных действий многих нетрадиционных партнеров- таких как, переработчики зерна, химических компаний и технологических игроков, чтобы охватить все аспекты сложной цепочки добавленной стоимости биомассы, от производства сырья до конечного пользователя. Другой важной задачей является необходимость инфраструктуры (цепочки поставок и распределительной инфраструктуры) и поднятие необходимых капитальных затрат, что как правило, за пределами финансовых возможностей 1й отдельных частных компаний, и следовательно, может потребовать финансовой помощи от государства. Компании в значительной степени подвергаются ископаемому сырью и топливу, стоит необходимость разработки нефтяной замены, чтобы управлять своими рисками, а также изучить новые возможности для бизнеса.

Биопродукции могут быть изготовлены из различных исходных материалов. Тем не менее, в настоящее время нет исходного сырья или процессов, которые сделали бы это четкой альтернативой ископаемым источникам на основе продуктов. Есть много вариантов, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Две категории сырья доминирующие: первого и второго поколения. Продукты первого поколения производятся из съедобной биомассы, такие как крахмал, богатых или масляных растений. Продукты второго поколения используют биомассу, состоящую из остаточных частей непищевых текущих культур или других непищевых, таких как многолетние травы или водоросли. Они широко рассматриваются, как обладатели значительно большим потенциалом, чтобы заменить ископаемое на основе продуктов. Например, сахар или крахмал. Сахарные культуры, такие как сахарный тростник или сахарная свекла, хранят в себе большое количество сахарозы, которая может быть легко извлечена из растительного материала для последующей ферментации в этанол или био- химические вещества. Также используется и растительное масло. Растительное масло в основном используется для производства биодизельного топлива путем переэтерификации. Есть две категории: Чистые натуральные растительные масла и отходы растительного масла. Чистые растительные масла вытекают из специализированных масличных культур, таких как пальмы, сои, рапса и семян подсолнечника. Производство этого ограничивается только сельскохозяйственным потенциалом страны. Использование отходов растительного масла, например, масло для жарки или животный жир, является эффективным способом утилизации наших ежедневных отходов. Тем не менее, это действительно нуждается в доработке, а также гидрирование, чтобы стать полезным биодизельным топливом. Устойчивое экономическое производство биодизельного топлива из растительных масел доказало вызов. Это связано со значительными проблемами изменения землепользования и устойчивости в результате чистого производства растительного масла, а также высокие издержки, связанные с уточнением отработанного масла из-за его неизбежной примеси. Топливо, полученное из растительного масла,

в настоящее время широко используется, тем не менее, его использование может быть наиболее эффективным в качестве добавки к другим формам энергии, а не в качестве основного источника. Лигноцеллюлозная биомасса. Биомассы лигноцеллюлозы относятся к несъедобным растительным материалам, главным образом, состоящих из целлюлозы, гемицеллюлозы и лигнина. Признано, что этот тип второго поколения сырья будет использоваться для производства биотоплива и биохимических веществ в будущем с использованием различных конверсионных технологий. Тем не менее, более трудно превратить лигноцеллюлозной биомассы в работоспособную продукцию, чем другие виды биомассы, основная причина этого заключается в том, что защитный экран из гемицеллюлозы и лигнина, который окружает целлюлозу должен быть разрушен, что является весьма энергоемким процессом.

Методы преобразования. В зависимости от исходного сырья и желаемых результатов, биохимические используют различные технологии конверсии, превращая сырую биомассу в коммерческие источники энергии. Они наиболее часто включают в себя брожение, газообразование и переэтерификации. Новые и менее традиционные методы постоянно исследуются, в частности, в разработке синтетического биотоплива. Новые химические вещества и материалы, полученные из биомассы также в настоящее время доступны, но гораздо менее развиты на коммерческом уровне по сравнению с топливом.

Брожение сахар-крахмалистых культур. Ферментация растворов сахаров, происходящих из крахмала либо культур или лигноцеллюлозного материала, требует предварительной обработки исходного материала, чтобы освободить сахара и растительные материалы. Крахмал обычно гидролизуются ферментативно доставляя растворы сахаров, а затем микробная стадия ферментации при производстве биоэтанола. Сахарные культуры, такие как сахарный тростник

может быть непосредственно ферментированный для производства этанола.

При использовании лигноцеллюлозной биомассы, переработки сырья необходимо отделить целлюлозу и гемицеллюлозу материал из не ферментируемой лигнин, которые сильно связаны ковалентными поперечными связями. Обычно это делается механически, с последующим кислотным, щелочной или паровой обработкой. В то время как лигнин в настоящее время в основном сжигается для доставки энергии, целлюлозную и гемицеллюлозу, компоненты гидролизуются ферментативно поставляя растворы сахаров, с последующей ферментацией.

Транс-этерификация триглицериды. Переэтерификации растительных или водорослевых масел представляет собой стандартизованный процесс, с помощью которого триглицериды взаимодействуют с метанолом в присутствии катализатора для доставки метиловых сложных эфиров жирных кислот и глицерин. Отработанное растительное масло также может быть преобразовано, но требует доработки. Обе кислоты и щелочные катализаторы могут быть использованы, хотя щелочки при катализе реакция протекает в 4000 раз быстрее, чем в той же реакции с кислотой. Основные проблемы связанные с использованием триглицериды в качестве дизельной замены, как правило, является высокая вязкость, низкая летучесть и полиненасыщенный характер. Переэтерификация представляет собой способ снижения вязкости триглицеридов и повышение физических свойств топлива.

Подводя итог вышесказанному, человечеству стоит задуматься, о своём будущем, так как земля все больше и больше загрязняется, нам стоит развивать новые технологии, для того чтобы в будущем человечество могло прожить без не возобновляемых источников энергии. В данную отрасль стоит уделить должное внимание для наилучшего будущего.

#### Литература:

1. «Исследования в области ферментативного катализа и инженерной энзимологии», Березин И. В.
2. «Расчет процессов микробиологических производств», Быков А. В., Винаров А. Ю., Шестобитов В. В.
3. «Топливный Биоэтанол, Химия», статьи с химического конгресса 2007.
4. Николас Карр «Великий переход: что готовит революция облачных технологий».

## Местное содержание политики, развития человеческого капитала и устойчивого повышения эффективности бизнеса в нигерийской нефтяной и газовой промышленности

Чигрин Егор Николаевич, студент;  
Радченко Игорь Олегович;  
Артемов Павел Максимович  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В мире происходит глобализация, человеческий капитал как необходимость для промышленного производства постоянно привлекает академические и общественные интересы. Человеческий капитал является агентом национального развития. Обеспечение образования или профессиональной подготовки для людей, являющийся одним из основных путей повышения качества человеческих ресурсов, так как ни одна страна не может выжить с неопытной рабочей силой. Развитие человеческого капитала имеет решающее значение, как и люди являются конечным капиталом, который разгоняет производитель. Оборудование и технологии являются продуктом человеческого разума и могут быть сделаны только продуктивным человеком. Успех любой продуктивной программы и проекта зависит от инновационных идей и творчества человека. Человеческий капитал относится к образованию, уровню квалификации, и решению проблем, которые позволяют индивидууму быть продуктивным. Так как человеческий капитал, в общем, и образование, в частности, помогает людям воспринимать, оценивать и внедрять новые технологии производства. Таким образом, развитие человеческого капитала относится к процессу получения и увеличения числа лиц, имеющих образование, навыки и способности решать задачи, которые имеют решающее значение для выполнения индустрий и экономического роста страны. В Нигерии, это может быть достигнуто за счет увеличения местного содержания, которой являются добавленные и созданные в нигерийской экономике за счет использования нигерийских людских материальных ресурсов для предоставления товара, услуг и их стоимости. Поскольку развивающиеся страны, как Нигерия стремятся улучшить свою производственную базу за счет развития человеческого капитала, местного содержания политики широко рассматривается как центральная часть этих усилий. Начиная с 1956 года, когда нефть была обнаружена в промышленном количестве в Нигерии, развитие человеческого капитала в нефтяной промышленности была относительно низкой. Правительство Нигерии инвестирует чрезвычайно в его нефтяной и газовой промышленности, но лишь не большая часть прибыли от инвестиций тратится на разработку ее производительную базу, многие акции были оплачены иностранным фирмам за такие услуги, как производство, техническое обеспечение строительства, концептуальные проекты и сейсмические исследования. Это часто приводило к утечку капитала в качестве прибыли от нефтяного бизнеса.

Таким образом, обеспечение возможности трудоустройства для граждан других стран. В знак признания аномалии в нигерийской нефтяной и газовой промышленности, федеральное правительство ввело политику местного контента в 2000 году, а именно десять лет после того, как подписал соответствующее законодательство. Суть в том, чтобы увеличить местное содержание и следовательно, повысить развитие человеческого капитала и конкурентные возможности местных фирм в нефтяной и газовой промышленности. Уровень человеческого капитала является ключевым фактором, объясняющим уровень распространения технологии от транснациональных компаний в принимающих странах, и это обеспечивает конкурентное преимущество.

1. При обнаружении нефти в Нигерии в 1956 году, страна ещё не была независимой и почти все предприятия в нефтегазовой отрасли осуществлялось иностранцами. Группу по техническому обзору, оборудованию, персонал и риск был их собственный как в разведке, эксплуатации, переработки и утилизации продукта. Все усилия в промышленности принадлежали иностранцам. Таким образом, Нигерия зависела от лицензионных платежей от операторов. Согласно этой доверенности, только правительство Нигерии могло распоряжаться заработанными денежными средствами из нефтяного и газового бизнеса. В то время, учебно-технический прогресс страны не достигал той стадии, при которой они могли бы участвовать в отрасли. Со временем, как социально-экономический статус страны вырос, совместные соглашения о венчурные были сделаны между Нигерией и участвующими нефтяными компаниями в отрасли, направленной на партнерство всех аспектов торговли с нигерийцев с целью передачи технологий по мере движения работы. Нигерийская нефтяная промышленность достигла совершеннолетия еще при иностранном участии, находившегося в доминирующем положении во всех аспектах, включая перевозки сырой нефти. Ученые и эксперты отрасли подтвердили низкое местное содержание в качестве основной причины сложившейся ситуации. Это вынудило правительство Нигерии инициировать местный контингент политиков в 2000 году, правительство настаивает на увеличение местного содержания в нефтяной промышленности, делая законодательную поддержку в начале 2010 года путем принятия местного закона. Нефтяная промышленность была определена как совокупность преднамеренной ориентации и действий по укреплению национального потенциала и устойчивой культуры качества услуг

и способности превзойти ожидания клиентов и сопоставимый с международными стандартами посредством ключевого персонала и управления коренными. Более полное определение было предложено в 2006 году. Таким образом, местный контент политики в целом стремился продвигать основу, которая гарантирует, что местные компетенции построены (на международном уровне приемлемых стандартов) при активном участии нигерийцев, а также развертывание местных ресурсов и сырья, в нефти и газе, связанных с деятельностью. Местное содержание помогает вести работу, развивать местные навыки, передавать технологии, содействовать R&D производительности и создания богатства в petroleum industry. Это, однако, при условии демонстрации потенциала в оборудовании, персонала и других аспектов.

2. Исследование проводилось в дельте Нигера, так как более восьмидесяти процентов коренных нефтяных компаний в Нигерии имеют свои оперативные базы, расположенные в данном районе. В исследовании использованы первичные и вторичные источники данных. Основной вопросник данных был составлен вопросник, который назначали респондентов в коренных нефтяных компаниях, в то время как вторичные источники включены в годовые отчеты фирм, а также публикации по технологиям Нефтяной Ассоциации Нигерии в котором содержится список зарегистрированных сервисных компаниях коренных нефтяных месторождений в нефтяной и газовой промышленности. Раннее испытание, используемые в африканской нефти и обследования сектора услуг газа на Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию в сотрудничестве с CALAG.

3. Результаты и обсуждения. Из 38 экземпляров анкеты управлений, 24 были тщательно заполнены и возвращены давая высокую скорость реакции. Анализ данного исследования был основан на извлеченной копии вопросника. Местное развитие контента является инициативой со стороны правительства Нигерии в целях повышения эффективности обслуживания нефтяных компаний. Это может быть достигнуто за счет развития образовательной и профессиональной компетентности персонала коренных и эффективных связей нефтяного сектора. Влияние местной политики по развитию человеческого капитала в Oiland газа, индустрия развития человеческого капитала начинается с развитием возможностей управления для увеличения числа квалифицированных кадров для институциональных сетей. Некоторыми учеными высказано мнение, что существует значительный разрыв в знаниях между коренными нефтяными компаниями и иностранными нефтяными компаниями, особенно в области управленческой компетентности, таких как управление проектами и контроль управленческой компетентности, таких как управление проектами и контроль качества. Их исследование показало, что коренные нефтяные компании пострадали от фундаментального недостатка управления качеством, а также бедности профилактических и оперативных установок технического

обслуживания, которые приводят к плохому техническому обслуживанию нефтяных объектов. Местная политика делает эти отношения прямыми к местным предпринимателям, чтобы повысить свою академическую квалификацию и профессиональный опыт, который повысит их возможности управления в будущем, чтобы конкурировать выгодно в данной отрасли. Ещё одни исследовали, сформулировали, что нигерийский нефтяной промышленности не хватает адекватных подготовленных специалистов и квалифицированной рабочей силы. Проведенный анализ данной командой специалистов показывает, что существует сдвиг парадигмы в образовательной способности управления коренных нефтяных компаний. Сегодня отрасль имеет заметную часть обученных специалистов и квалифицированных рабочих, как почти во всех крупных нефтяных компаниях владельцы имеют высшее образование. Около 29% являются обладателями национального диплома, свидетельство о профессиональности человека и высоком статусе обучения с обучением за рубежом или работал в нефтяных или газовых компаниях за пределами своей страны. С точки зрения профессионального опыта, около 17% владельцев изучали курсы, связанные с нефтяной границей, 63% владельцев прошли обучение, связанное с нефтью и газом за рубежом, в то время как 42% работали в нефтяных компаниях за рубежом. Связь между Нигерийской нефтяной и газовой промышленностью с местной политикой, создание связей между нефтегазовой отраслью и другими отраслями экономики Нигерии была найдена, чтобы решать более конкретные проблемы с низким уровнем технического потенциала и слабой деловой эффективности. Ойеджиде далее подчеркнул, что общая цель политики заключается в содействии местного потенциала и улучшение взаимодействия между нефтяной и газовой промышленностью и в других секторах экономики Нигерии. Поэтому местные политики являются важнейшим средством создания и содействия развития связей в нефтяной и газовой промышленности. Это исследование показало различные способы создания связей в нефтяной отрасли, которые включают в себя поощрение научных исследований и разработок в национальных фирмах, стимулирование сотрудничества между фирмами, университетами, научно-исследовательскими институтами, занимающихся исследованиями и разработками, организацией и сопровождением учебных программ, обеспечением доступа к финансовым и нефинансовым бизнес услугам и консалтингу. Опыт бытового обслуживания нефтяных фирм с их сотрудничеством и партнерами по альянсу были обнадеживающими. Исследование показало, что все коренные нефтяные фирмы были вовлечены в той или иной форме связей с местными компаниями или организациями, а также иностранными компаниями за пределами Нигерии. Средний балл с другими коренными нефтяными компаниями составлял 2.83 из возможных максимальных 3.00 баллов, предлагая действенных (94.3%) сетей среди коренных нефтяных компаний. Это возможно за счет кластеризации нефтяных компаний в транс Амеди промыш-

ленного макета в Порт-Харкорт и дорогу до аэропорта в Варри. В отличие от предыдущих выводов, был заключен перед получением подзаконного акта местных политиков, существует заметная связь между коренными нефтяными компаниями и транснациональными нефтяными компаниями. Это подтверждается средним баллом в 2.19 из возможных 3.00, показывающие (73 %) сотрудничества. Местные нефтяные компании теперь являются партнерами с иностранными компаниями для выполнения контрактов. Связи между российскими нефтяными компаниями и высшими учебными заведениями, из которых состоят университеты и политехнические институты, занимает минимум со счетом 1.91. Это свидетельствует о слабом уровне Нигерийского образования. Интерфейсы между аспирантами, исследователями и местным нефтяным бизнес сообществом являются очень слабыми, что приводит к слабому обмену знаниями. Кроме того, связь между местными нефтяными компаниями и научно-исследовательскими институтами за фиксировал 72 % сотрудничества, эти обслуживающие нефтяные компании сотрудничают с университетами, политехническими институтами

и научно-исследовательскими институтами в области обучения, консалтинга и исследований. Построение меж-организационных взаимоотношений между нефтяными компаниями и вузами способствует обмену научно-исследовательских, образовательных, управленческих и технологических навыков, которые повысят конкурентоспособность. Влияние местной политики на эффективность бизнеса нефтяных компаний с учетом местных нефтяных компаний. Местная политическая система фактически стимулирует развитие человеческого капитала и взаимосвязей между нефтяной и газовой промышленностью и других секторах экономики Нигерии, которые привели к расширению возможностей выигрывать контракты и повышение прибыльности коренных нефтяных компаний.

Заключение. Конечной целью местной политики является содействие хозяйственной деятельности коренных нефтяных компаний за счет эффективного развития человеческого капитала и связей с нефтяными секторами. На основе данных опросов, местная политика внесла существенный вклад в развитие человеческого капитала и эффективности бизнеса в Нигерийской нефтегазовой отрасли.

#### Литература:

1. «Западная Африка. Нигерия»: Илья Мельников.
2. «Современная Нигерия». Справочник. М.
3. «История Нигерии в новое и новейшее время». Справочник. М.
4. «Нигерия: прошлое и настоящее». Катагощина И. Т.
5. «Большой справочник инженера нефтегазодобычи. Разработка месторождений». Лайонз У.
6. «Экология нефтегазового производства» Подавалов Ю. А.
7. «Нефтехимия» Уильям Л. Лефлер, Доналд Л. Бардик.

## Эффективность использования основных средств в коммерческой организации

Шанин Игорь Игоревич, кандидат экономических наук, доцент;

Полупанова Дарья Андреевна, магистрант

Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова

*Основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. Без основных средств, принципиально, не возможна хозяйственная деятельность предприятия, то есть не возможен процесс производства продукции, выполнение работ или оказание услуг. Следовательно, отсутствие основных средств означает невозможность достижения основной цели создания организации.*

Основные средства — самая важная составная часть материально-технической базы производства. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 16 «Основные средства») определяют, что основные средства — это материальные активы, используемые компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей.

Аналогом этого стандарта является ПБУ 6/01 «Учет основных средств». В нем дана более развернутая характеристика указанных активов. Согласно п. 4 ПБУ 6/01 актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

- а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании



услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

- б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [4,19];
- в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- г) объект способен приносить организации экономический (доход) в будущем.

Под основными средствами для целей налогообложения прибыли (согласно п. 1 ст. 257 НК РФ) понимается часть имущества со сроком полезного использования, превышающим 12 месяцев, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией.

Для организации учета основных средств важное значение имеют следующие предпосылки: установление принципов оценки основных средств; Классификация основных

средств; установление единицы учета предметов основных средств; выбор форм первичных документов и учетных регистров [5,7].

Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода. Под воздействием производственного процесса и внешней среды они изнашиваются постепенно и переносят свою первоначальную стоимость на затраты производства в течение нормативного срока их службы путем начисления амортизации по установленным нормам.

Основная корреспонденция по учету движения основных средств представлена в таблице 1.

Выбытие основных средств связано с реализацией (продажей), ликвидацией, передачей в уставный фонд другого предприятия, безвозмездной передачей (дарением) другим субъектам хозяйствования или при недостачах, выявленных в результате проведения инвентаризации.

Основная корреспонденция по выбытию основных средств представлена в таблице 2:

Таблица 1. Учет движения основных средств

Содержание	Дебет	Кредит
Поступление объекта основных средств по оценке согласованной между учредителями на дату принятия решения о создании организации	08/4	75/1
Оприходование объекта основных средств на основании акта ввода в эксплуатацию	01/1	08/4
Включение в первоначальную стоимость объекта основных средств материалов, использованных при строительстве	08/3	10
Включение в первоначальную стоимость строящегося объекта основных средств установленного оборудования	08/3	07
Включение в первоначальную стоимость объекта заработной платы рабочих, занятых строительством объекта основных средств	08/3	70
Включение в первоначальную стоимость объекта отчислений на социальное страхование от начисленной заработной платы рабочих, занятых строительством объекта основных средств	08/3	69
Включение в первоначальную стоимость строящегося объекта услуг сторонних организаций (без НДС)	08/3	60
Обособленное отражение «входного» НДС, включенного в стоимость услуг	18/3	60
Включение в первоначальную стоимость процентов за пользование кредитами банка, полученными на строительство основных средств	08/3	67

Таблица 2. Учет выбытия основных средств

Содержание	Дебет	Кредит
Списана амортизация по выбывшим объектам основных средств	02	01
Списана остаточная стоимость выбывших объектов основных средств:		
— при продаже, обмене, вкладе в уставный фонд	91	01
— по выявленной недостаче	94	01
— при безвозмездной передаче в пределах одного собственника	83	01
— при передаче обособленным структурным подразделениям	79	01
Начислена заработная плата рабочим, за демонтаж, перевозку, и т. д.	91	70
Отчисления в фонд социальной защиты населения от начисленной заработной платы	91	69
Отражена выручка от продажи основных средств (включая налог на добавленную стоимость).	62	91
Начислен налог на добавленную стоимость с выручки от реализации объекта основных средств	91	68

Содержание	Дебет	Кредит
Оприходованы материалы от разборки основных средств	10	91
Списан ущерб от гибели незастрахованных объектов на виновных лиц:		
— по остаточной стоимости	73	94
На убытки организации (при отсутствии виновных лиц)	90/8	94

При ведении учета основных средств помимо положений учетной политики бухгалтерия должна руководствоваться ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Оно является элементом системы нормативного регулирования бухгал-

терского учета, устанавливающим методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах.

#### Литература:

1. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Научно-практические методы формирования механизма управления эффективным развитием предприятий / Министерство образования и науки Российской Федерации, Воронежская государственная лесотехническая академия. Воронеж, 2012.
2. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Якунина А. П. Управление оборотными активами / Успехи современного естествознания. 2015. № 1—1. С. 102—105.
3. Борис О. А., Шанин И. И. Научно-методический подход к классификации предприятий по признаку финансовой обеспеченности инновационной деятельности / Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2013. № 13. С. 16—22.
4. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Якунина А. П., Зиборова Я. С. Управление системой риск-менеджмента / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 9—3. С. 99—102.
5. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Совершенствование управления эффективным развитием экономической деятельности предприятий / Общество: политика, экономика, право. 2012. № 3. С. 45—52.
6. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Пути решения проблемы управления инновационной деятельностью предпринимательских структур / Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2013. № 1. С. 258—262.
7. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций / Общество: политика, экономика, право. 2013. № 1. С. 44—50.
8. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Романова А. Т. Нужен ли России франчайзинг? / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 7. С. 66—68.
9. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Пути решения проблемы инновационного развития мебельных предприятий / Лесотехнический журнал. 2014. Т. 4. № 1 (13). С. 229—235.
10. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Сущность механизма управления эффективным развитием экономической деятельности мебельных предприятий Воронежской области / Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 9. С. 6—15.
11. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Эффективное развитие промышленного предприятия в условиях его вертикальной интеграции / Лесотехнический журнал. 2012. № 2. С. 155—163.
12. Parahina V. N., Boris O. A., Bezrukova T. L., Shanin I. I. State support for creation and development of socially-oriented innovative enterprises / Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 23. С. 215—222.
13. Шанин И. И., Безрукова Т. Л., Борисов А. Н. Стимулирование инновационной деятельности промышленного производства в условиях выхода российской экономики из кризиса / Лесотехнический журнал. 2011. № 4. С. 138—142.
14. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Совершенствование подходов по управлению инновационным развитием на предприятиях отраслей промышленности / Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2013. № 3. С. 262—267.
15. Шанин И. И. Особенности механизма повышения эффективности деятельности мебельного предприятия. [Текст] / И. И. Шанин // «Экономика, предпринимательство и право». 2012. — № 3 (14). — С. 11—28.
16. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И., Кудаева Е. Ю. Информационное сопровождение системы управления финансовыми рисками / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 10—1. С. 59—61.
17. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Забудьков В. А. Роль инновационных процессов в функционировании и развитии мировой экономики / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 10—1. С. 62—63.

18. Шанин И. И. Современное состояние и развитие стартапов / Безрукова Т. Л., Степанова Ю. Н., Шанин И. И., Дуракова Ю. В. / Успехи современного естествознания. 2015. № 1–1. С. 95–97. (ВАК РФ).
19. Шанин И. И. Развитие инноваций на предприятии / Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Кудяева Е. Ю. / Успехи современного естествознания. 2015. № 1–3. С. 489–491. (ВАК РФ).
20. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Управление эффективным развитием экономической деятельности мебельных предприятий на основе инвестиционной деятельности / Экономика, предпринимательство и право. 2012. № 5. С. 37–50.
21. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Травникова В. В., Марадудин А. Ф. Методы выявления риска / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 9–3. С. 103–105.
22. Безрукова, Т. Л. Управление инновационной деятельностью мебельных предприятий. [Текст] / Т. Л. Безрукова, А. Н. Борисов, И. И. Шанин // «Финансовая аналитика: проблемы и решения». — 2012. № 32. — С. 41–47.
23. Bezrukova T. L., Morkovkina S. S., Russia B. B., Shanin I. I., Popkova E. G. Methodological approach to the identification of predictive models of socio-economic processes for investment and innovative development of enterprises / World Applied Sciences Journal. 2013. T. 27. № 11. С. 1443–1449.

## Значение государственной политики в совершенствовании расходов на социальную сферу

Шарапова Машхура Азадовна, старший преподаватель  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

*В статье проанализирована роль расходов на социальную сферу в структуре расходов государственного бюджета за последние годы и раскрыто значение государственной политики, осуществляемой в развитии данной сферы в совершенствовании расходов на социальную сферу.*

**Ключевые слова:** *расходы государственного бюджета, социальная сфера, просвещение, здравоохранение, культура и спорт, наука, государственная политика, совершенствование расходов культуры и науки*

*The article analyzes the role of spending on the social sphere in the structure of state budget expenditures in recent years and reveals the importance of state policy implemented in the development of this sphere in improving expenditures on the social sphere.*

**Keywords:** *state budget expenditures, social sphere, education, health, culture and sport, science, state policy, improvement of culture and science expenditures*

Расходы государственного бюджета в истинном смысле олицетворяют финансовое содержание социально-экономической политики государства. Вместе с этим, ускоренное увеличение расходов на социальную защиту в структуре расходов государственного бюджета на социальную сферу и социальную защиту населения свидетельствует о формировании финансовых основ проводимой эффективной государственной социальной политики.

Расходы на социальную сферу и социальную поддержку населения включают в себе следующие расходы [1]:

- Просвещение;
- здравоохранение;
- культура и спорт;
- наука;
- с социальные пособия и материальную помощь семьям;
- социальные обеспечение.

В настоящее время расходы на просвещения направляются на содержание учреждений дошкольного, общего

среднего, среднего специального, профессионального, высшего, послевузовского, внешкольного образования; повышения квалификации и переподготовки кадров, детских домов, учреждений информационно-методического обеспечения образовательных учреждений, образовательных учреждений, подведомственных министерствам и ведомствам, других вспомогательных учреждений, а также мероприятия в системе образования.

Расходы на здравоохранения направляются на содержание центра экстренной медицинской помощи, центра по борьбе со СПИДом, Государственного санитарно-эпидемиологического надзора, профилактики карантинных и особо опасных инфекций, Института здоровья и медицинской статистики, клиник научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений, республиканских учреждений службы крови и судебно-медицинской экспертизы, других подведомственных республиканским министерствам и ведомствам лечебно-профилактических учреждений и вспомогательных организаций.

Расходы на культуру и спорта включают в себе расходы содержание учреждений культуры, физической культуры и спорта, содержание и оплату услуг по созданию и распространению теле- и радиопрограмм, содержание средств массовой информации по отдельным решениям правительства, создание кино- и видеопроизведений, проведение реставрационных работ на объектах культурного наследия, целевые мероприятия по развитию культуры и спорта согласно утвержденным календарным планам.

А расходы на науку научно-технические проекты, реализуемые по грантам в рамках государственных научно-технических программ фундаментальных, прикладных исследований и инновационных работ, содержание уникальных научных объектов и учреждений, обслуживающих науку, проведение экспертизы научных проектов и отдельные мероприятия по науке.

В нынешних условиях расходы на социальную сферу и социальную поддержку населения, составляющие наибольшую нагрузку для государственного бюджета с одной стороны указывают на повышение значимости государственного бюджета в повышении благосостояния населения, формировании современной системы здравоохранения, с другой стороны содержат финансовую основу защиты малообеспеченных слоев населения.

Анализируя именно чистые расходы государственного бюджета на социальную сферу (просвещение, здравоохранение, культура и спорт, наука), можно сказать, что они составляют почти половину всех расходов бюджета. Выражаясь конкретнее данный показатель составляет в 2011 году 48,3 процента, в 2012 году 49,8 процентов, в 2013 году 50,2 процента, в 2014 году 50 процентов, в 2015 году 49,2 процента и в 2016 году 49,6 процентов (табл. 1) [2]

Таблица 1. Структура расходов Государственного бюджета на социальную сферу

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год		2014 год		2015 год		2016 год	
	млрд сумов	%	млрд сумов	%	млрд сумов	%	млрд сумов	%	млрд сумов	%	млрд сумов	%
Расходы государственного бюджета, всего	16802	100	21190	100	26312	100	31582	100	37968	100	42721	100
Расходы на социальную сферу и социальную поддержку населения	9723	57,9	12338	58,2	15573	59,2	18873	59,7	22457	59,1	25299	59,9
Чистые расходы на социальную сферу	8126	48,3	10555	49,8	13204	50,2	15793	50,0	18782	49,2	21190	49,6
Просвещение	5604	33,3	7163	33,8	8984	34,1	10765	34,1	12776	33,7	14419	33,8
Здравоохранение	2228	13,3	3027	14,3	3768	14,3	4495	14,2	5372,5	14,1	6002	14
Культура и спорт	185	1,1	226	1,1	279	1,1	334	1,1	388,2	1,0	448	1,0
Наука	109	0,6	139	0,6	173	0,7	199	0,6	245,3	0,6	321	0,8

Если рассматривать структуру чистых расходов на социальную сферу, в общем объеме расходов расходы на просвещение составляют 33,3–34,1 процентов, расходы на здравоохранение 13,3–14,3 процентов, расходы на культуру и спорт 1–1,1 процент, расходы на науку 0,6–0,8 процентов.

Как было отмечено в приоритетных направлениях программы развития социальной сферы на 2016 год, по отношению всего к расходам за прошлый год, расходы на просвещение увеличились на 0,1 процент, расходы на науку увеличились на 0,2 процента, расходы на здравоохранение сократились на 0,1 процент, расходы на культуру и спорт остались неизменными.

В этой связи проанализируем исполнение расходов бюджета на 2016 год. В результате проведения подробного анализа каждого из показателей расходов бюджета мы можем увидеть, которые, именно из запланированных расходов были невыполнены.

Исполнение расходов государственного бюджета составило 95,5 процент. Исполнение чистых расходов на социальную сферу составило 95,7 процентов. Если рассма-

тривать структуру данной сферы, исполнение составило: расходы на просвещение 95,1 процент; расходы на здравоохранение 97,0 процентов, расходы на культуру и спорт 99,5 процентов, расходы на социальное обеспечение 97,8 процентов [3].

Из данных видно, что по всем направлениям расходования в структуре расходов на социальную сферу было невыполнение плана. Значит, нужно рассмотреть проблемы в этой сфере и предусмотренную государственную политику по поводу их устранения.

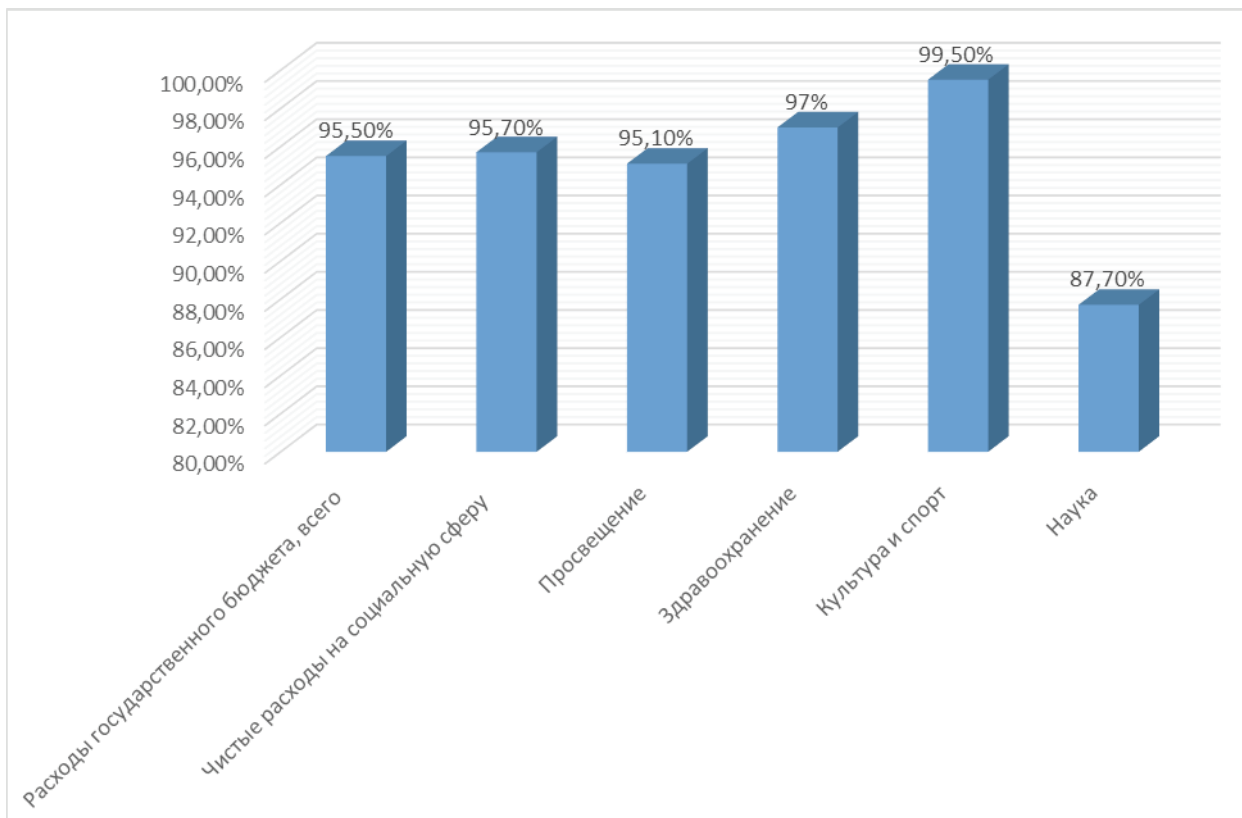
В последние годы проведена значительная работа, направленная на укрепление материально-технического потенциала и повышение эффективности научно-исследовательской деятельности. Создан ряд новых научно-инновационных структур — Центр геномики и биоинформатики, Международный институт солнечной энергии, Центр высоких технологий с участием Кембриджского университета.

В системе организации научно-исследовательской деятельности особое место по праву принадлежит Академии наук как флагману фундаментальных исследований. И по-

тому не случайно огромное внимание государства к вопросам дальнейшего усиления роли академической науки в инновационном развитии экономики, повышения престижа и совершенствования научно-инновационной деятельности Академии наук. В связи с этим С 1 января 2017 года ака-

демикам выплачивается ежемесячный гонорар в размере десяти минимальных заработных плат, не облагаемый налогом на доходы физических лиц. Для них также предусмотрено ежегодное бесплатное прохождение курса оздоровления в санаторно-оздоровительных учреждениях.

Таблица 2. **Исполнение расходов Государственного бюджета Республики Узбекистан на социальную сферу за 2016 год**



Как отметил Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев, нынешний уровень научно-технического потенциала, обеспеченности кадрами, материально-технической, лабораторной и экспериментальной базы научно-исследовательской деятельности отстает от высоких темпов социально-экономического развития страны.

В целях решения накопившихся проблем в данной сфере принято постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию деятельности Академии наук, организации, управления и финансирования научно-исследовательской деятельности» от 17 февраля 2017 года ПП № 2789. Данным постановлением предусматривается реализация широкого круга конкретных целенаправленных мер.

В частности, постановлением определены основные задачи и приоритетные направления деятельности Академии наук на основе современных требований. Кроме того, в целях дальнейшего укрепления научно-исследовательской инфраструктуры в составе Академии наук создается ряд научно-исследовательских учреждений, а также отдельные учреждения возвращаются в ее ведение. Данные меры позволят Академии наук обеспечить проведение широкопрофильных исследований, сконцентрировать имеющийся на-

учный потенциал в различных отраслях науки и направить его на решение актуальных проблем социально-экономической сферы.

В сфере финансирования культуры и спорта также есть ряд проблем, решение которых приведёт к совершенствованию финансирования данной сферы.

В настоящее время в стране функционируют 39 театров, 175 музеев, более одной тысячи центров и парков культуры и досуга населения, 301 детская школа музыки и искусства, 296 детско-юношеских и республиканских спортивных школ, около 51 тысячи спортивных комплексов, стадионов и сооружений, более 2,7 миллиона детей регулярно занимаются спортом, музыкой и искусством. В сфере культуры и искусства, спорта и физической культуры занято 69 тысяч работников [4].

Вместе с тем критический анализ эффективности государственного управления в области культуры и спорта показал, что ответственным органом в лице Министерства культуры и спорта не обеспечивалось в полной мере выполнение широкого круга поставленных задач, особенно по координации деятельности органов государственного управления и исполнительной власти на местах в данной сфере, укреплению материально-технической базы культурно-



просветительских и спортивно-оздоровительных учреждений, обеспечению их квалифицированными кадрами.

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы управления в области культуры и спорта» от 15 февраля 2017 года № 4956 упраздняется Министерство по делам культуры и спорта Республики Узбекистан с образованием на его базе отдельно Министерства культуры Республики Узбекистан и Государственного комитета Республики Узбекистан по физической культуре и спорту.

В структуру Министерства культуры в целях совершенствования системы музыкального образования и подготовки кадров переданы Республиканские специализированные музыкальные академические лицеи имени Р. Глиэра и В. Успенского, Республиканский специализированный академический лицей музыки и искусства, 301 детская школа музыки и искусства, входящие в структуру Министерства народного образования. В сфере финансирования культуры и спорта также есть ряд проблем, решение которых приведёт к совершенствованию финансирования данной сферы.

В целях расширения проведения на высоком уровне культурно-массовых мероприятий для удовлетворения потребностей населения Министерству культуры переданы из ведения Ташкентского городского хокимията дворцы искусств «Истиклол» и «Туркистон» с выделением средств республиканского бюджета на финансирование расходов по их содержанию в части, непокрытой собственными доходами.

В структуру Государственного комитета по физической культуре и спорту для качественного усиления проводимой работы по развитию и популяризации детского спорта, дальнейшему укреплению материально-технической базы объектов детского спорта, совершенствованию системы спортивного образования и подготовки спортивного резерва из Министерства народного образования переданы исполнительный аппарат Фонда развития детского спорта Узбекистана, 256 спортивных школ и школ-интернатов спортивного направления.

Министерству культуры, Министерству финансов и Министерству труда совместно с другими заинтересованными министерствами и ведомствами поручено до 1 июля 2017 года внести проект постановления Президента Республики Узбекистан по совершенствованию системы оплаты и усилению материального стимулирования труда работников культуры.

#### Литература:

1. «Бюджетный кодекс Республики Узбекистан» от 26.12.2013 г. ЗРУ-360.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О прогнозе основных макроэкономических показателей государственного бюджета Республики Узбекистан на 2011–2016 гг». ПП № 1449, 1675, 1887, 2099, 2270, 2455.
3. <http://www.mf.uz> (Официальный сайт Министерства финансов Республики Узбекистан)
4. <http://mcs.uz> (Официальный сайт Министерства культуры и спорта Республики Узбекистан).

Исходя из выводов необходимо обратить внимание на следующие некоторые принципиальные задачи:

Во первых, Президентом нашей страны ставятся конкретные задачи по возрождению научного потенциала во всех регионах и эффективному использованию интеллектуального потенциала в комплексном развитии территорий, активному вовлечению молодежи в научно-исследовательскую деятельность. При решении этих задач важное значение имеют целенаправленная мобилизация научных исследований на решение реальных проблем социально-экономической сферы, обеспечение тесной интеграции науки и производства и, в свою очередь, создание механизмов повышения эффективности внедрения производственными предприятиями научно-технологических разработок ученых.

Во вторых, осуществляемая государственная политика в области культуры и спорта не только создала необходимые условия для реализации огромного интеллектуального и творческого потенциала нашего народа, воспитания и формирования общества гармонично развитых, физически здоровых и духовно зрелых личностей, удовлетворения растущих духовных и эстетических потребностей населения, но и направлена на укрепления материально-технической базы учреждений культуры и спорта. Это в свою очередь приведёт ко внесению ряда изменений по поводу финансирования данной сферы из бюджета и будет способствовать эффективному использованию бюджетных средств.

В третьих, предусматривается развитие нужных сфер, путём эффективного использования бюджетных средств, где в управлении расходов бюджета важное место занимает достижение максимального результата при минимуме затрат. Всем известно, что большая часть расходов бюджета нашей страны расходуется на социальную сферу и социальную поддержку населения. А значит, необходим постоянный контроль за эффективным использованием средств на эту сферу.

В четвёртых, использование за основу показателей, характеризующих социально-экономическое развитие в качестве основного критерия эффективности финансирования бюджетных расходов, очередной основной задачей ставится необходимость разработки критериев оценки и механизмов социально-экономических результатов этих расходов. Оценка результатов и управление считается сложным, но главным фактором в определении эффективности расходов бюджета.

## Приоритетные направления развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане

Шоев Алим Халмуратович, магистр, преподаватель  
Юсуфалиев Олимжон Абдурахманович, преподаватель  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

**М**алый бизнес и частное предпринимательство занимают особое место в социально-экономическом развитии Узбекистана. Малый бизнес стал важнейшим фактором наполнения внутреннего рынка конкурентоспособной и качественной продукцией, организации новых рабочих мест, что является наиболее актуальным для Узбекистана. Наряду с созданием новых рабочих мест малый бизнес способствует увеличению доходов и повышению благосостояния народа.

При этом следует отметить и то, что пока малый бизнес и частное предпринимательство в основном сосредоточены в сферах торговли, услуг, связи и переработки сельскохозяйственной продукции.

Подчеркивая это, первый Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов особо отметил: «Необходимо создать широкие возможности для развития малого бизнеса и частного предпринимательства в промышленных отраслях, организации современных высокотехнологичных инновационных производств: в сферах нанотехнологий, фармакологии и фармацевтики, информационно-коммуникационных и биотехнологий, применения альтернативной энергетики, одним словом, открыть путь развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, основанного на передовых достижениях науки» [1, с. 6].

Правительством Узбекистана приоритетными направлениями социально-экономического развития республики в ближайшей перспективе определены:

- структурные преобразования и опережающее развитие высокотехнологичных современных отраслей и производств, направленное на повышение конкурентоспособности и укрепление позиций Узбекистана на мировых рынках;
- модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства, ускоренное обновление ведущих отраслей экономики;
- техническая модернизация сельскохозяйственного производства;
- стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций;
- комплексное и ускоренное развитие инфраструктуры, транспортного и коммуникационного строительства;
- создание максимальной благоприятной деловой среды для развития бизнеса.

В Узбекистане приняты меры, направленные на улучшение координации развития науки и техники, финансирование инновационной деятельности, расширение связей между наукой и производством, реализуются государственные программы по модернизации, диверсификации и лока-

лизации производства. Все отрасли экономики республики осуществляют модернизацию производственной деятельности. Из общего объема затрат на технологические инновации, на приобретение машин и оборудования направляется 67,5%. [2, с. 216].

Важнейшим показателем инновационной деятельности отраслей экономики является выпуск инновационной продукции. В выпуск инновационной продукции большой вклад вносят предприятия машиностроения и металлообработки, промышленности строительных материалов и топливной промышленности. В увеличении высокотехнологичной продукции ведущая роль принадлежит машиностроительной промышленности, особенно предприятий автомобилестроения, а также средств связи.

В республике функционирует более 220 научно-исследовательских учреждений, высших учебных заведений, опытно-конструкторских организаций, научно-производственных предприятий, малых инновационных центров. [3, с. 16].

Структурные преобразования национальной экономики и ее дальнейшая диверсификация позволят увеличить долю промышленности в структуре ВВП до 40,0% к 2030 году, соответственно намечается дальнейшее развитие других отраслей экономики.

В Узбекистане в целях дальнейшего стимулирования увеличения выпуска современной конкурентоспособной экспортноориентированной и импортозамещающей продукции, укрепления внутриотраслевой и межотраслевой промышленной кооперации, в том числе между предприятиями малого бизнеса и крупными предприятиями республики, содействия занятости населения разработана Программа локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации. В эту Программу локализации включены более 1000 проектов по производству комплектующих узлов и деталей, готовых видов продукции, сырья и материалов на существующих и вновь создаваемых предприятиях республики, в том числе в малом и частном предпринимательстве.

В последние годы в стране обеспечивается приоритетный рост инновационных секторов экономики, в частности сектора информационно-коммуникационных технологий. Повышаются производственные мощности предприятий информационной сферы, внедряются новейшие информационные системы и технологии в различные сферы жизни общества.

Так, реализуются широкомасштабные структурные преобразования, направленные на развитие системы предоставления интерактивных государственных услуг на-

селению, созданию условий для внедрения современных информационных технологий, цифрового телерадиовещания, электронной цифровой подписи, дальнейшего развития национальной сети телекоммуникаций и национального сегмента сети Интернет в качестве основы формирования инфраструктуры национального информационного общества. [2, с. 219].

Высокими темпами растут высокотехнологичные и рыночные виды услуг, такие как услуги связи и информатизации, по компьютерному программированию, по ремонту и обслуживанию технологического оборудования и другие.

Разработаны и реализуются концепция и комплексная программа формирования системы «Электронное правительство», включая управленческие процессы, а также процессы оказания государственных услуг бизнесу и населению, создание Национальной системы, интегрирующей межведомственные и ведомственные комплексы информационных систем.

Современное учебно-лабораторное, компьютерное и производственное оборудование, которым оснащены профессиональные колледжи республики, позволяет учащимся не только получать полный объем знаний по общим предметам, но и осваивать в стенах учебного заведения современные технику и технологии.

Вместе с тем, руководством страны поставлена задача в кратчайший срок выйти в разряд передовых стран с высоким уровнем внедрения информационно-коммуникационных технологий. В реализации этой задачи важная роль принадлежит венчурному бизнесу — виду, в основном, малого бизнеса, ориентированного на практическое использование инноваций, технических и технологических новинок, результатов научных достижений еще не опробованных на практике. [2, с. 220].

Ведущие страны мира создали близкие к оптимальным условиям для быстрого и эффективного воплощения идей ученых в конкретные товары и продукты. Именно фундаментальные исследования, повышенные инвестиции в человеческий капитал и порождаемые ими новые прорывные технологии обеспечивают ведущим странам мира их лидерство. В этом большая заслуга и венчурного бизнеса.

В Узбекистане имеются большие возможности для ускоренного развития венчурного бизнеса. Для этого, в первую очередь, создается правовая база. В настоящее время в республике Узбекистан разработан законопроект «Об инновациях и инновационной деятельности». В этом документе одними из субъектов инновационной деятельности отмечены физические и юридические лица, т. е. и представители малого и частного бизнеса, создающие и реализующие инновации.

Источниками финансирования инноваций и инновационной деятельности могут быть Государственный бюджет Республики Узбекистан, собственные средства субъектов инновационной деятельности, инновационные и венчурные фонды, иностранные инвесторы. При этом государство обеспечивает финансирование государственных ин-

новационных программ, проектов и научно-технических работ по важнейшим направлениям социально-экономического развития республики согласно приоритетам государственной инновационной политики из средств Государственного бюджета.

Средства, выделяемые из Государственного бюджета на реализацию инновационных проектов и закупку необходимого оборудования и технических средств, предоставляются субъектам инновационной деятельности на безвозмездной основе в виде грантов и субсидий, а также кредитов и иных заемных средств на возвратной основе.

Государственные гранты и субсидии в сфере инновационной деятельности предоставляются для реализации государственных инновационных проектов и научно-технических работ, являющихся победителями конкурсов по государственным инновационным программам.

Внебюджетное финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет собственных средств субъектов инновационной деятельности, привлеченных финансовых средств спонсоров и заказчиков работ, инвестиций, благотворительных пожертвований и иных средств, предоставляемых юридическими и физическими лицами, международными организациями, инновационными и иными фондами.

Международные организации также намерены оказывать помощь субъектам малого бизнеса в реализации инвестиционных проектов. Программа развития ООН будет содействовать расширению доступа к услугам микрофинансирования, консультационно-информационным услугам в сфере ведения бизнеса и услугам по поддержанию малого бизнеса, а также повышению потенциала по привлечению инвестиций, совершенствованию правовой основы микрофинансирования. Намечена также и организация в республике не менее 12 центров содействия бизнесу. [3, с. 224].

Реализация мер по созданию в стране максимально благоприятной среды для ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства должна обеспечить увеличение доли этого сектора в ВВП свыше 60,0%, т. е. довести данный показатель до уровня развитых стран мира.

Но существующее в настоящее время в Узбекистане законодательство лишь в целом определяет гарантии и механизмы осуществления инновационной деятельности. В то же время в республике не существует методических материалов, рекомендаций, типовых положений, уставов, контрактов, документов о порядке и условиях деятельности, а также структуры, призванной содействовать организации всего комплекса работ и услуг по созданию венчурных фондов: разработке нормативно-правовой и учредительной документации, методической и справочной литературы, предоставлению информационных, консультативных, учебно-образовательных услуг и т. д. [4, с. 109].

В Узбекистане назрела необходимость развития венчурного финансирования в качестве перспективной формы поддержки инновационной деятельности малого и част-

ного предпринимательства, совершенствование государственной политики в области венчурного финансирования, в том числе в системе налогообложения, прямой финансовой поддержки, а также формирование соответствующей

институциональной инфраструктуры. Во многом эффективность венчурного финансирования будет определяться характером проявляемого интереса к данной сфере и самих субъектов малого бизнеса.

#### Литература:

1. Каримов И. А. Последовательное продолжение курса на модернизацию страны — решающий фактор нашего развития // Народное слово, 8 декабря 2010 года.
2. Абдурахманов К. Х., Зокирова Н. К., Шоюсупова Н. Т., Габзалилова В. Т., Абдурахманова Г. К. Формирование и совершенствование политики занятости населения в малом бизнесе и частном предпринимательстве. Монография. — Т.: «IQTISODIYOT», 2014 год.
3. Национальная инновационная система Узбекистана. Оценка потенциала и результативности. — Т.: Институт прогнозирования и макроэкономических исследований, ПРООН в Узбекистане, 2011 год.
4. Кадыров А. М., Севлякянц С. Г., Отто О. Э., Ахмедиева А. Т. Информационно-инновационное развитие Узбекистана. — Т.: Иктисодиёт, 2011 год.

## Некоторые особенности управления человеческими ресурсами и развитие человеческого потенциала в Узбекистане

Шоев Алим Халмуратович, магистр, преподаватель  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

На современном этапе рыночных реформ, характеризующемся либерализацией экономики, в Республике Узбекистан особое внимание уделяется совершенствованию системы государственного управления, в том числе управлению человеческими ресурсами. Реформы в этой сфере должны происходить с учётом менталитета узбекского народа, для которого характерны трудолюбие, обострённое чувство социальной справедливости, высокая духовность и др. Во многом эти черты сформировались под многовековым воздействием практики повседневной жизни и философии Востока. [1. с. 25].

Вместе с тем, углубленное и всестороннее изучение достижений зарубежных стран при одновременном учёте опыта предшествующих поколений открывают возможность лучше познать потенциал народа Узбекистана и сформировать эффективную модель управления человеческими ресурсами.

Однако успешно решить эту проблему за короткий период невозможно, поскольку это сложный процесс, который требует определенного времени, основательной вариантной проработки, начиная с его начальной стадии и заканчивая достижением конечного результата. Кроме того, нельзя не учитывать, что человеческий фактор как фактор производства нельзя приравнять к другим, ведь речь идет о людях, которыми нельзя манипулировать, как неодушевленными предметами. С давних времен на рынок труда влияли соображения внеэкономического характера, которые всегда были очень тесно связаны с социальной средой и тра-

дициями народа. Вот почему методы управления людскими ресурсами столь разнообразны и не могут быть переданы из одной страны в другую так же легко, как методы производства или информационные системы.

Вместе с тем, следует заметить, что сама система управления человеческими ресурсами в Узбекистане уже сейчас имеет некоторые собственные характерные особенности. Можно сказать, что она впитала в себя положительные черты как японской и американской, так и европейской школ, при этом учитывая особенности национального менталитета. Таким образом, можно ещё раз подчеркнуть, что Узбекистан, используя известный международный опыт построения систем управления человеческими ресурсами, уже в достаточной мере продвинулся вперед по пути реализации собственной национальной модели управления в этой сфере.

В Узбекистане с начала реформ государство активно участвует в решении социальных проблем, а каждый новый шаг в реформировании трудовых отношений рассматривается с точки зрения его соответствия интересам населения. Важнейшим принципом проведения рыночных реформ стал принцип поэтапности их осуществления, включающий в себя последовательное выдвигание и решение конкретных социально-экономических задач в конкретный период времени. Одной из основополагающих и отличительных черт национальной модели рыночных реформ в Узбекистане стала активная роль государства, выступившего «главным реформатором», в первую очередь, в зако-



нодательной сфере. Правовое регулирование трудовых отношений на макроуровне осуществляется за счет действия таких нормативно-правовых актов, как Конституция РУз, Трудовой кодекс, закон «О занятости населения», закон «Об охране труда», закон «О профессиональных союзах, правах и гарантиях их деятельности», Национальная программа по подготовке кадров и другие. [2. с. 156].

Чтобы более полно представить себе специфику республики, напомним сначала, что человеческий потенциал — это наиболее активный, наиболее созидательный фактор, обеспечивающий динамичное продвижение страны по пути реформ и коренных преобразований. Сегодня республика обладает мощным трудовым потенциалом. Трудовые ресурсы составляют около 50 процентов всего населения и ежегодно прирастают более чем на 200 тысяч человек. Средний возраст населения Узбекистана равен 24 годам, что позволяет в начале XXI века иметь структуру трудовых ресурсов, в которой преобладают лица, отличающиеся высокой трудовой активностью и профессиональной подготовкой. Исходя из этого, человеческие ресурсы республики не только активно развиваются в настоящее время, но и имеют значительный перспективный потенциал.

Относительно уровня развития человеческих ресурсов Узбекистана можно сказать следующее. В настоящее время для того, чтобы оценить уровень развития человеческих ресурсов той или иной страны, в практике международных сравнений получил распространение показатель *индекса развития человеческого потенциала* (ИЧРП). Он включает в себя показатели ВВП на душу населения, уровень человеческого и интеллектуального потенциала страны, рассчитываемый на основе данных о продолжительности жизни и уровне образования взрослого населения.

Характерно, что по уровню развития человеческого потенциала показатели Узбекистана ещё в начале экономических реформ были выше ряда других стран мира со средним уровнем развития экономического потенциала. Высокие показатели *уровня развития человеческого потенциала республики* в целом определялись:

- большим накопленным образовательным потенциалом при практически всеобщей грамотности населения;
- высоким уровнем развития базовых услуг в сфере образования, здравоохранения и социального обеспечения;
- богатыми культурными традициями и др.

Как мы отметили, уровень развития человеческого потенциала, в частности, определяется уровнем грамотности взрослого населения. Однако, в данном случае, обращая внимание на вопросы развития человеческих ресурсов, следует учитывать не только уровень грамотности взрослого населения, но и показатели образования населения в целом, которые в Узбекистане также соотносимы с показателями развитых стран.

Это особенно важно в современных условиях, когда рост показателей образования и профессиональной под-

готовки являются одним из важнейших факторов развития национальной экономики. Причем, характерной особенностью Узбекистана является и достаточно высокий уровень образования занятого населения что проявляется в большой доле лиц с высшим и средним специальным образованием.

Из приведенных данных можно сделать вывод, по данному показателю развития человеческого потенциала положение республики благополучно, однако современная развитая рыночная экономика, которая формируется в республике, предполагает рост образовательных и профессиональных требований к работникам. Поэтому подготовка высококвалифицированных и высокообразованных специалистов и профессионалов по-прежнему является важнейшей и актуальной задачей.

Кроме того, растущая конкуренция на рынке труда также обуславливает необходимость постоянного совершенствования и обновления профессиональных знаний, умений и навыков. И в этом отношении не следует сбрасывать со счетов ту особую роль, которую стали играть в настоящее время процессы глобализации, когда развитие национальных экономик напрямую связано с общемировым экономическим развитием.

Кроме того, в современной экономике важнейшим условием экономического роста является не только постоянное повышение профессионально-квалификационного уровня работников, но и рост образовательного уровня населения в целом. Возросшую значимость знаний в современном мире подтверждает появление новых терминов, таких, как информационное общество, экономика знаний. Знания, благодаря своему влиянию на общество и экономику становятся основным фактором производства, а система образования, способствующая воспроизводству и распространению знаний, превратилась в одну из ведущих отраслей современной рыночной экономики.

В Узбекистане формирование и активное развитие рынка труда привело к появлению у значительной части работников и специалистов потребностей в более высоком уровне образования, в смене специальностей или повышении квалификации. К числу особых задач реформ относилась и проблема создания критической массы профессиональных кадров, понимающих механизмы рыночных отношений и осознающих реальность перехода к рынку. Таким образом, переход к рынку потребовал обновления и реализации потенциала человеческих ресурсов.

Нельзя также не отметить и то, что важнейшая задача рыночных реформ — повышение эффективности экономики, а главный способ ее решения — рост заинтересованности работника в результатах своего труда. Практика показала, что без включения рыночных механизмов достижение поставленной цели невозможно. Формирование комплекса рыночных отношений в сфере труда связано с изменением приоритетов государственной политики, в частности, признания государством за работником права собственности на свою рабочую силу.



Эффективность труда работников, развитие потребительского рынка, и, следовательно, — производства, в основном зависит от уровня заработной платы, в основе своей формирующей уровень доходов населения. Если заработная плата достаточно высока, то возрастает и эффективность труда, повышается покупательская способность населения, что стимулирует развитие производства. При низкой заработной плате теряется заинтересованность работников, усиливается текучесть кадров, особенно высококвалифицированных. В конечном итоге это обуславливает снижение профессионального уровня персонала, производительности труда и в результате приведет к ухудшению качества выпускаемой продукции.

В развитых странах заработная плата является важнейшим экономическим фактором формирования рынка труда. Пока в нашей республике заработная плата не является таким фактором. Не существует зависимости заработной платы от количества и качества труда, от его конечных результатов. Мировая практика показывает, что в регулировании заработной платы, важным инструментом согласования интересов субъектов рынка является социальное партнерство. Такое социальное партнерство необходимо и потому, что в условиях рыночных реформ далеко не каж-

дое предприятие в состоянии самостоятельно обеспечить разработку и реализацию программ профессиональной подготовки и повышения квалификации своих работников. Здесь необходим отлаженный механизм взаимодействия как предприятий и учреждений профессионального образования, так и в целом, совместные действия предпринимателей и государства.

В целом же, учитывая, что современная рыночная экономика выдвигает все новые и новые требования к состоянию развития человеческого потенциала, а создание условий для этого должно способствовать дальнейшему развитию Узбекистана и его экономического потенциала.

Таким образом, управление человеческими ресурсами в Узбекистане должно быть нацелено на развитие человеческого капитала, т. е. повышение уровня образования, нравственной культуры населения, профессионального и творческого потенциала, обеспечение достойных условий жизни и укрепление здоровья, что является важнейшими условиями достижения высокого уровня социально-экономического развития любой страны. Сама же теория «человеческих ресурсов» может найти свое применение в Узбекистане с учётом национальных особенностей и традиций, присущих узбекскому народу.

#### Литература:

1. Қаримов И. А. Высококвалифицированные специалисты — стимул прогресса. — Т.: Узбекистан. — 1995 год.
2. Абдурахманов К. Х., Зокирова Н. К., Шоюсупова Н. Т., Габзалилова В. Т., Абдурахманова Г. К. Формирование и совершенствование политики занятости населения в малом бизнесе и частном предпринимательстве. Монография. — Т.: «IQTISODIYOT», 2014 год.

## Стратегии формирования бренда фирмы в условиях информатизации

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук, профессор;

Довбешко Владислав Анатольевич, студент;

Чижиков Юрий Николаевич, студент;

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

*В данной статье проанализированы направления формирования бренда. Также изучено понятие бренда, рассмотрены позиции различных авторов касательно данной проблемы, проанализированы особенности информатизации как условия формирования бренда фирмы.*

**Ключевые слова:** бренд, фирма, формирование, Интернет-маркетинг, информатизация

Современная, динамично меняющаяся среда характеризуется высокой скоростью протекания инновационных процессов, увеличением числа и все большим разнообразием товаров и услуг, уменьшением длины их жизненных циклов. В этих условиях компаниям необходимы новые подходы к развитию брендов, поскольку товары появляются и исчезают с возрастающей скоростью, а бренд остается [12]. В современном информационном обществе значимость проблем формирования и продвижения брендов зависит от многих факторов. Предприятиям необходимо постоянно совер-

шенствовать рекламную деятельность. Одним из самых эффективных инструментов для выполнения этой задачи являются информационные технологии, возникшие благодаря информатизации и ставшие основой создания Интернет-маркетинга.

Существует множество определений Интернет-маркетинга. Так, Б. Элей и Ш. Тиллей определяют его как «рекламную деятельность в Интернете, в том числе по электронной почте» [6]. С точки зрения И. В. Успенского, интернет-маркетинг — это теория и методология организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета [7].

Маркетологи дают разные определения Интернет-маркетингу, но можно выделить общее в их определениях. Маркетинг в Интернете включает в себя все составляющие традиционной маркетинговой деятельности: изучение рынка, клиентов и внешней среды, популяризацию продукции, работу с посредниками, организацию торгово-сбытовой деятельности. [8]. Вместе с тем, электронный маркетинг имеет свои отличительные особенности и обладает определенной спецификой, которая заключается в появлении новых инструментов проведения маркетинговой кампании. Для наиболее лучшего эффекта организации объединяют традиционные методы маркетинга и новейшие информационные технологии [13].

Информатизация является одним из важнейших условий и инструментов в управлении развитием современной организации и формирования её бренда. Ключевая задача фирмы заключается в создании собственного бренда, который выступит в глазах потребителя эталоном и знаком качества для товаров и услуг для всего рыночного сегмента [2]. Благодаря Интернет-маркетингу организации могут сделать свой бренд популярным среди пользователей сети Интернет, численность которых растет с каждым годом.

Бренд — это термин в маркетинге, который символизирует систему информации о продукте, услуге или компании. Также этот термин подразумевает популярную, легко узнаваемую и юридически защищенную символику определенной организации. [1]

По мнению Ф. Котлера, бренд — это любая этикетка, наделенная смыслом и вызывающая ассоциации. Хороший бренд делает нечто большее — он придает продукту или услуге особую окраску и неповторимое звучание. Создание бренда — это творчество, основанное на глубоком знании рынка. Процесс создания бренда достаточно сложен, а цена ошибки может составлять астрономическую сумму [6].

Различные авторы выделяют отличные связи между элементами бренд-маркетинга, используя один и тот же набор компонентов. Например, Бурманн, Джост-Бенц и Райли построили на основе трудов Амблера, Джонса, Кригбаума и других авторов целостную модель образования капитала бренда, основывающуюся на его идентичности и имидже в глазах целевой аудитории [5].

Бурманн и Зеплин разработали модель, уделяющую большее внимание внутренней силе бренда и порядку влияния факторов бренда на психологию поведения покупателей [4].

Нейл Бурманн говорит, что известные бренды — острова в безбрежном океане названий, марок и логотипов, которые притягивают покупателей как магнит. Однако Д. Аакер уточняет, и считает, что бренд — это гораздо больше, чем логотип или название. Это обещание компании предоставить клиенту то, что стоит за брендом, но не только функциональные выгоды, а и способы эмоционального и социального выражения [1].

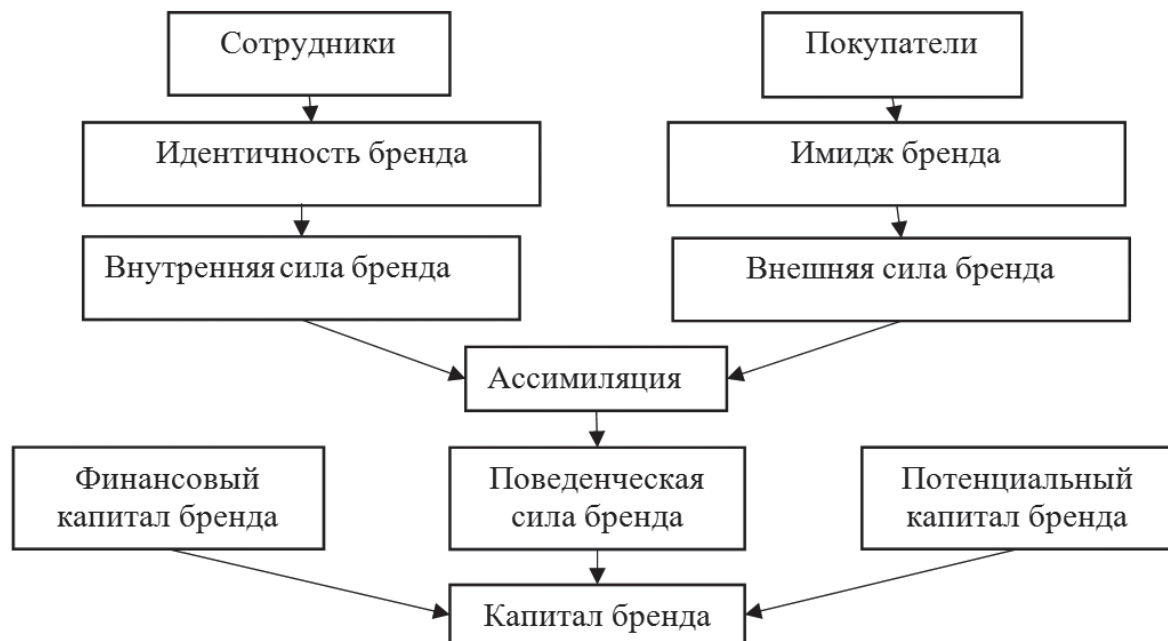


Рис. 1. Модель образования капитала бренда

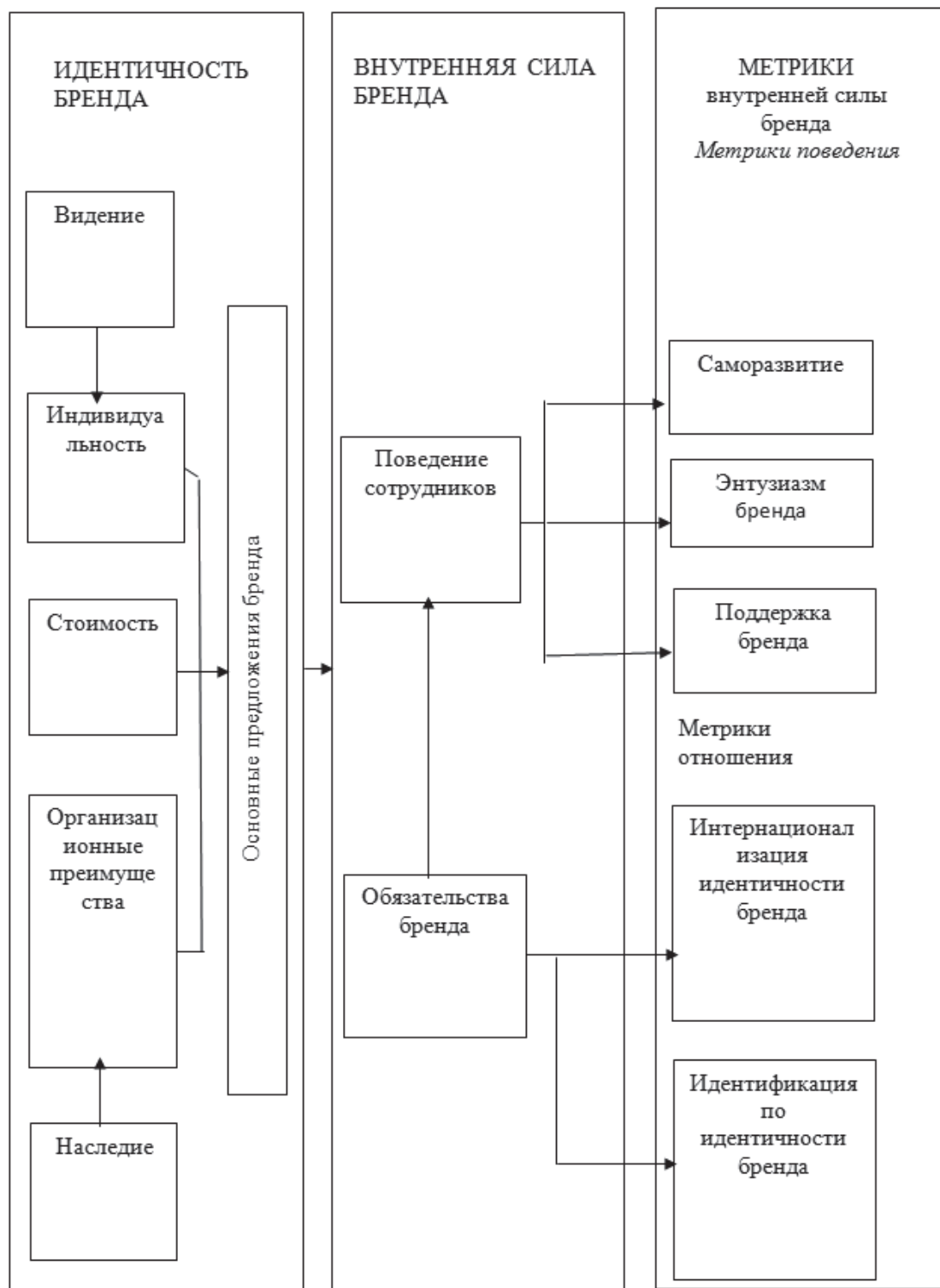


Рис. 2. Влияние факторов бренда на поведение покупателей

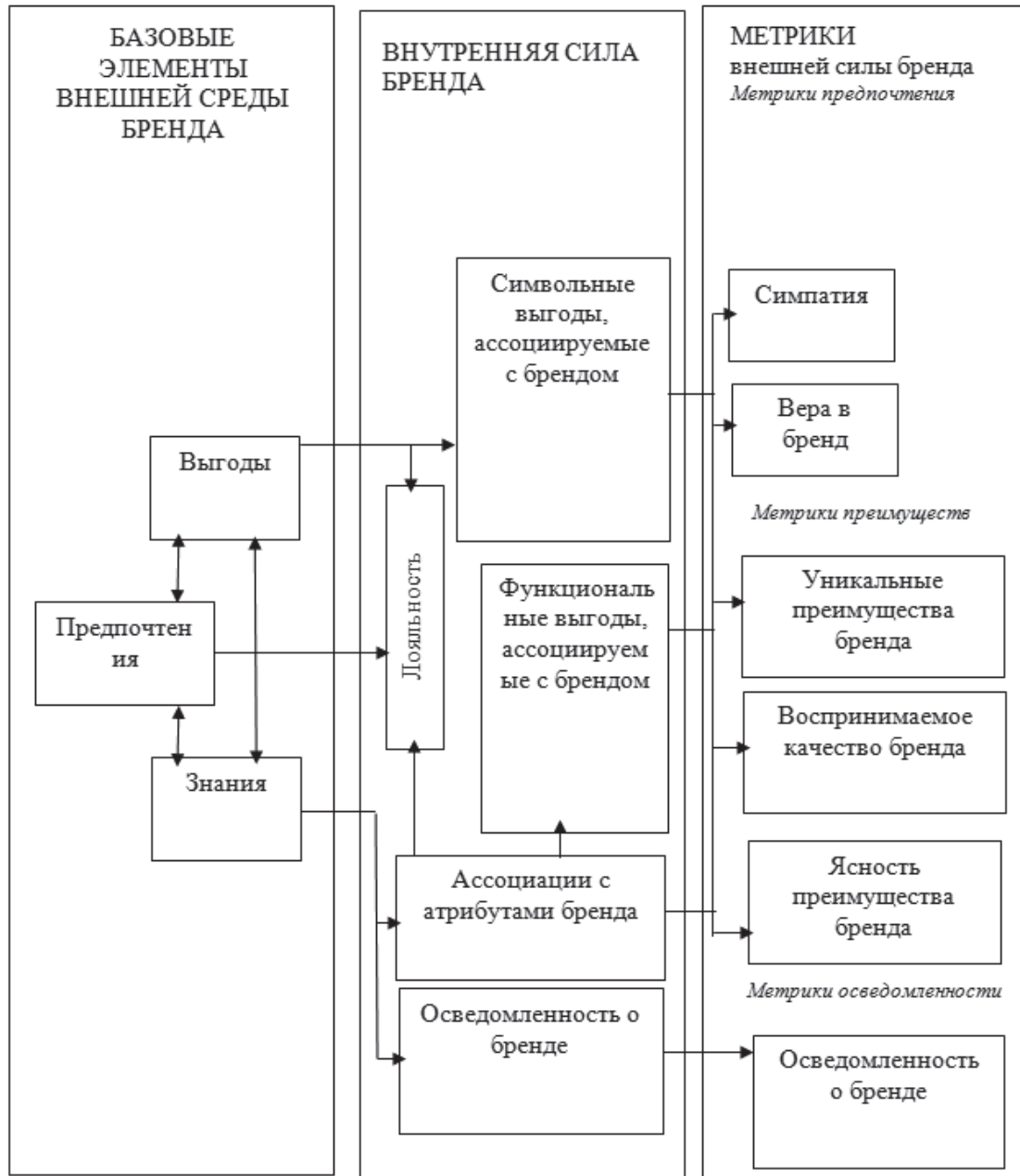


Рис. 3. Влияние внешних сил бренда на поведение потребителей

Другая модель, построенная Бурманном, Джост-Бенцем и Райли, отражает подход, основанный на важных аспектах внешних сил бренда и их влияния на потребителя.

Все эти модели «говорят об одном и том же, но на разных языках». По сути, они описывают один и тот же предмет с разных сторон и при разном освещении. В связи с этим возникает потребность в создании унифицированной мо-

дели, объединяющей видение различных авторов в единую картину, использующую в основе базовые элементы бренд — менеджмента, а именно: суть бренда, платформа, идентичность и позиционирование, ассоциации с брендом, имидж и образ бренда. Данная модель будет ориентирована на конечную цель — стоимость бренда, определяемую с помощью метрик капитала бренда.

Таблица 1. 5 самых дорогих брендов в мире по итогам 2016 года [17].

№	Бренд	Стоимость бренда, млрд долл
1	Apple	154,1
2	Google	82,5
3	Microsoft	75,2
4	Coca-Cola	58,5
5	Facebook	52,6

Первые 3 места 7-й год подряд неизменно занимают Apple, Google и Microsoft. Стоимость этих брендов, согласно представленным данным, составляет \$ 154,1млрд, \$ 82,5млрд и \$ 75,2млрд соответственно. Бренд Apple 8-й

год подряд занимает первую строчку в рейтинге самых дорогих торговых марок.

Наличие бренда фирмы предоставляет возможность решения задач, представленных в таблице 2.

Таблица 2. **Задачи, которые можно решить с помощью бренда фирмы [14]**

Задача	Сущность
1. Защита товара	Обеспечение защищенности товара от конкурентов, укрепление занимающих позиций относительно товаров — аналогов.
2. Создание имиджа предприятия	Создание и поддержание положительной репутации предприятия для доступа к информационным, человеческим и финансовым ресурсам.
3. Повышение лояльности потребителей	Формирование потребностей у потребителей, снижение чувствительности к цене.
4. Увеличение и поддержание спроса	Стабильный доход для предприятия от устойчивых предпочтений потребителей к бренду.

Наиболее значимыми характеристиками любого бренда выступают [4]:

- сущность бренда;
- ассоциации потенциальных покупателей (свойства бренда);
- имя марки товара или товарного знака;
- уровень популярности и известности марки, сила бренда;
- индивидуальность бренда, как обобщенная характеристика его признаков;

— степень лояльности к бренду среди целевой аудитории.

Формирование бренда фирмы — сложный процесс. Он требует участия дизайнеров, маркетологов, экономистов и многих других специалистов. Только при слаженной работе всей компании можно создать успешный бренд. Так же важна стратегия формирования бренда, которая осуществляется в процессе этапов, приведенных в таблице 3.

Таблица 3. **Стратегия формирования бренда фирмы [5].**

Этап	Название	Содержание
1	Подготовительные маркетинговые исследования	На данном этапе организация должна определить следующие критерии: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Место, которое предприятие занимает на рынке (новички, лидеры, средний сектор, удельный её вес в данной рыночной нише);</li> <li>• Анализ конкурентоспособности (рекламная и маркетинговая политика, потенциал, оснащенность);</li> <li>• Анализ брендов, уже существующих на данном рынке (характеристики брендов — по названиям, целевой аудитории, известности);</li> <li>• Анализ рынка и определение его критериев (растущий, конкурентный, неосвоенный и т. д.)</li> </ul>
2	«Нейминг»	Нэйминг — это комплекс работ, который связан с созданием имени товара, то есть поиском, подбором, разработкой адекватного наименования для всего того, что нуждается в собственном имени. Данный этап характеризуется разработкой и подбором уникального, отражающего суть фирмы бренда.

Такую стратегию формирования бренда предлагает К. Келлер. Как показано в таблице его стратегия включает всего два этапа, но они довольно ёмкие. Однако агентство Creme Media предлагает немного другую стратегию, она представлена на рисунке 4.

Агентство Creme Media предлагает 5 этапов формирования бренда. На первом этапе осуществляется оценка предпосылок, которая представляет собой анализ выбранной специализации организации. Второй этап — это SWOT-анализ. С помощью данного метода маркетинга

осуществляется анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на развитие компании. Так же на этом этапе производится выбор целевых рынков. Третий этап представляет собой разработку атрибутов бренда, а также его существенных отличий от других брендов. На четвертом этапе формулируется слоган фирмы, а также звуковые и визуальные образы, связанные с ним. Важным пунктом в данном этапе является создание слогана. На пятом этапе разрабатывается план внутренних и внешних коммуникаций и производится выбор инструментов маркетинга.



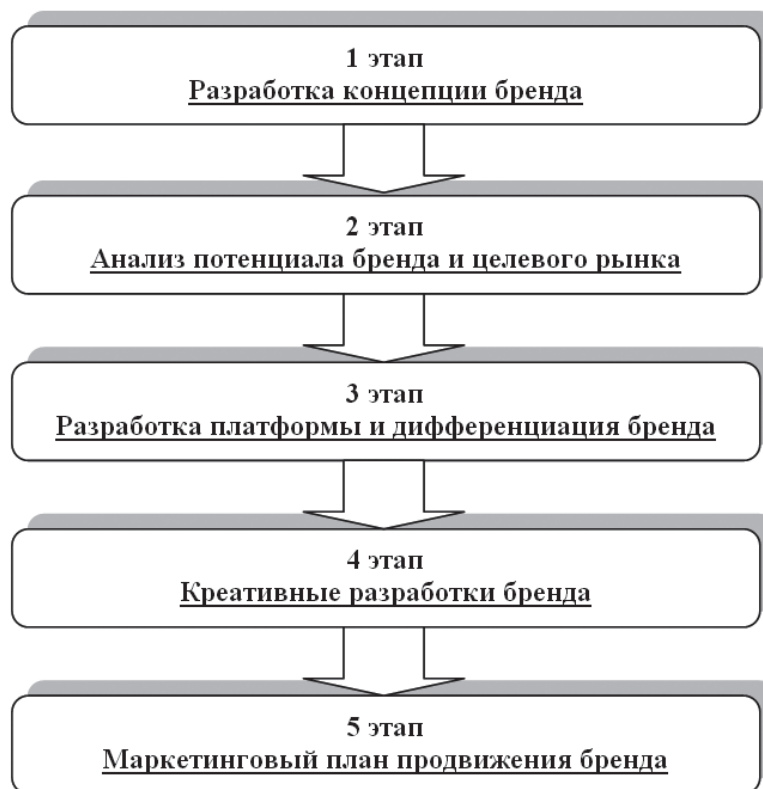


Рис. 4. Стратегия формирования бренда фирмы [18]

Создание бренда в сети Интернет включает те же стадии что и обычный брендинг. Однако в глобальной сети он имеет свои особенности:

1. Высокие коммуникативные возможности. Интернет дает широкие возможности для коммуникации компании с поставщиками, клиентами и другими маркетинговыми агентами. Так же организации могут предоставить большое количество информации в сети, как текстовой, так и видео-, аудиоинформации. Стоит отметить высокую скорость ответов контрагентов, доступность информации круглосуточно, упрощение осуществления сделок и т. п. [12]

2. Низкая стоимость или отсутствие платы. Интернет дает возможность создать бренд, затратив на него небольшой бюджет или не тратя денег в принципе. Так существуют множество онлайн программ по созданию логотипов, визиток, бренд-листов и т. п. В случае если же не обойтись без трат, то можно выбрать партнера из любой точки мира с самыми низкими ценами [15].

3. Прогнозирование и измеримость. Интернет позволяет отслеживать статистику и делать на ее основе прогнозы, например: узнать посещаемость сайта и структуру аудитории, количество положительных и отрицательных отзывов, статистику запросов в поисковых системах по нужному бренду, количество заказов и отказов от покупки [15].

4. Оперативность. В сети Интернет информация распространяется очень быстро и популярность бренда может вырасти резко вырасти за относительно небольшой период времени [15].

5. Технологичность. Сеть Интернет — это высокотехнологичная и высокоинтеллектуальная среда. Компании могут создавать не только свои сайты, но и регистрировать аккаунты в популярных социальных сетях. Стоит подчеркнуть и высокие возможности оформления сайтов или аккаунтов, например использование анимации, видео, гиперссылок и т. д. [15]

6. Персонализация взаимодействия. Персональное представление web-сайта для каждого из клиентов или каждой из групп клиентов, а так же партнеров компании. Для персонализации взаимодействия многие организации просят проходить процедуру регистрации на своем сайте, где пользователи могут указать интересующие их товары и новости, электронную почту для отправки на нее уведомлений о скидках на интересующие товары. [11]

Значение бренда для большинства компаний и потребителей играет колоссальную роль при выборе товара, так как бренд подразумевает ранее сформированную оценку о товаре и его качестве [10]. Формирование стратегии разработки и управления брендом предприятия — длительный процесс. На протяжении всего периода разработки и управления брендом необходимо постоянно учитывать интересы потребителей, актуальность удовлетворяемых брендом потребностей, моду и т. д.

Сегодня никто не сомневается, что бренд — один из самых ценных активов компании. Однако создание эффективного бренда фирмы требует немалых усилий и времени

[9]. Именно поэтому стоит основательно подходить к разработке и продвижению бренда, а для этого стоит учитывать не только особенности Интернет — брендинга, но и тренды интернет-маркетинга [3].

Таблица 4. Тренды интернет-маркетинга [16]

№	Тренд	Характеристика	Рекомендации
1	Развитие маркетинга в социальных сетях или Socialmediamarketing	Маркетинг в социальных сетях представляет собой создание блога или группы о бренде, а также включения в новостную ленту социальных сетей приложений Интернет-магазинов. Расширение каналов маркетинга обеспечивает большой охват потенциальных потребителей, а также идентифицировать целевые аудитории.	Создание аккаунтов или групп в социальных сетях и размещение там свежих новостей и новых товаров. Так же стоит добавлять информацию справочного характера и интересных фактов.
2	Мессенджеры становятся новыми социальными медиа	Приложения для мгновенного обмена сообщениями, например, Viber, WhatsApp и FacebookMessenger, становятся более удобными для прямого общения между пользователями по сравнению с внутренними чатами социальных сетей.	Рассылка сообщений в мессенджерах о новых товарах и существующих акциях.
3	Голливуд сдает позиции под натиском YouTube	Практически каждый интернет-маркетолог с помощью недорогих гаджетов может снимать видео отличного качества. Это меняет интернет и онлайн-маркетинг.	Теперь важно присутствовать на YouTube и распространять видео, снимать клипы, делать обзоры и руководства, вести видеоблог.
4	Развитие виджет-маркетинга	Виджеты – это небольшие интерактивные приложения, которые позволяют использовать содержание и функции тех или иных веб-сайтов или маркетинговых продуктов.	В виджетах компании публикуют новости, показывают новые товары, а также пользователям виджетов предоставляют скидки и особые предложения.
5	Перемещение значительной доли электронного рынка в сферу мобильного интернета	Важным фактором развития электронной торговли в России, как и во всем мире, является высокий темп роста мобильного интернета. Все больше возрастает доступность смартфонов, что приводит к увеличению их количества среди пользователей сети.	Компаниям стоит создавать мобильные версии своих сайтов или адаптировать их для мобильных устройств.

Такие тренды выделяет интернет-агентство Texterra. Как мы видим, все склоняется к увеличению конкуренции среди Интернет-магазинов, а также можно сказать, что очень быстро меняется окружающая действительность. Предприятиям стоит свыкаться с необходимостью работать в среде, которая никогда не бывает стабильной, чтобы справиться с любыми технологическими трендами.

Таким образом, формирование бренда фирмы связано с созданием репутации компании и оказывает

прямое воздействие на конечные результаты деятельности предприятия. Одним из самых доступных и эффективных методов его создания и продвижения является Интернет-маркетинг. При формировании бренда необходимо использовать грамотный подход, который создаст фирме узнаваемость, отличие ее от конкурентов и вызовет доверие со стороны потребителей, в результате чего фирма получит наибольший эффект от своей деятельности.

Литература:

1. Аакер Д., Аакер о брендинге. 20 принципов достижения успеха. — М.: ЭКСМО, 2016. — 260 с.
2. Арефьева Т. С., Жидкова О. Н., Лобанова Е. И., Нисилевич А. Б., Стрижова Е. В. Открытые образовательные ресурсы: международный опыт и ситуация в России // Экономика, статистика и информатика: Вестник УМО. — 2014. — № 2. — С. 3–6.
3. Бест Р., Маркетинг от потребителя / Р. Бэст. — М.: МИФ, 2015. — 760 с.
4. Иванов Л. Маркетинговый конвейер / Л. Иванов. — М.: Иванов и партнеры, 2014. Кокерел Л. Все для клиента. 39 правил незабываемого сервиса [пер с англ. И. Древаль]. М.; Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2014. — 224 с.

5. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент. 2016. — 704 с.
6. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2016. — 752 с.
7. Красюк И. А. Развитие электронной розничной торговли в России / Статья Практический маркетинг. 2015 — № 07 — С. 3–8.
8. Манн И. Б., Сухов С. В., Долгов В. А., Овчинников Р. Н., Носова Е. Г. Интернет-маркетинг на 100% / Под ред. С. Сухова — СПб.: Питер, 2014—400 с.
9. Марр Б., Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер [пер. с англ. А. В. Шаврина]. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. — 340 с.
10. Мусатова Ж. Б., Концепции оценки экономической эффективности маркетинговых решений. Всероссийский и научно-просветительский журнал «Инициатива XXI века». № 4. — 2014.
11. Романов А. А., Реклама. Интернет реклама / Романов А. А. — М., 2015. — 254 с.
12. Т. Гэд. 4D Брэинг. Взламывая код сетевой экономики. СПб.: Питер, 2001. — 288 с.
13. Успенский И. В. Интернет-маркетинг. Учебник / Успенский И. В. — СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2014. — 526 с.
14. Бренд-консалтинговое агентство Interbrand [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://advertology.ru/article133437.htm>
15. Дизайн — студия «Webinvite» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.webinvite.ru/>
16. Интернет-агентство Texterra. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://texterra.ru/>
17. Бренд-консалтинговое агентство Interbrand [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://advertology.ru>
18. Коммуникационное агентство CremeMedia [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.creme-media.com/>

## Современное значение маркетингового управления бизнес-организациями

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук, профессор;

Самусенко Ангелина Викторовна, студент;

Мелешенко Наталья Владленовна, студент

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

*В статье уточняются понятия, акцентируется сущность и структура маркетингового управления предприятием. Приводится сравнительная характеристика понятий «управление маркетингом». Определяется значение маркетинга для управления компанией и его влияние на эффективное функционирование предприятия.*

**Ключевые слова:** маркетинг, управление компанией, управление маркетингом, маркетинговое управление

В современных условиях экономического развития рыночную и производственную политику компании принципиально определяет маркетинговая деятельность, которая является ведущей функцией управленческого процесса. Наибольшая эффективность в данной практике достигается комплексным использованием и сочетанием маркетинговых мероприятий. Отдельное, эпизодическое и несистемное применение инструментов маркетинга не позволяет достичь положительных результатов. Доктор экономических наук и профессор Шуклина З. Н. утверждает, что маркетинг — это ёмкое, широкое, рыночное, многофункциональное понятие, включающее доктрину и философию бизнеса, этику делового общения, методологию и концепцию управления рыночным поведением, особую деятельность по поиску и удовлетворению потребностей покупателей или клиентов. [13] Фомичёва Л. М. в перечне задач маркетинга выделяет: выявление потребительских нужд, разработку подходящих товаров и установление на них соответствующей цен, налаживание системы их распределения и эффективного стимулирования. [11]

Возникновение маркетинга связано с появлением рынка, следовательно, применение маркетинга в управлении компанией обеспечивает рыночную ориентацию ее деятельности. Работа с рынком и приспособление к его конъюнктуре осуществляется с целью удовлетворения потребностей покупателей или клиентов. В настоящее время запросы потребителей быстро растут и становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки — разнообразными по структуре. В этой связи производителям целесообразно использовать различные методы работы на рынке, определение которых возможно при комплексном изучении потребностей целевых сегментов, деятельности конкурентов, выявлении факторов прямого и косвенного воздействия и так далее.

Цели изучения рынка концентрируются на двух главных моментах:

- анализе ситуации внутри и вне предприятия, прогноз возможных изменений и на этой основе выработка управленческой стратегии;

— поиске критериев для принятия управленческих решений, проверка и подтверждение гипотезы поведения предприятия на рынке. [5]

Задачей изучения рынка должна быть не просто структура технологии изучения, а поиск методов для решения насущных для предприятия проблем. В качестве предпосылки здесь выступает не техника проведения, а получение ответов на вопросы «для чего это нужно?» и «что является проблемой?». Практически любой анализ рынка должен дать ответ на очень простой вопрос: «Сможем ли мы успешно, т. е. с прибылью обменять свою продукцию на адекватную сумму денег или другую продукцию?». [5]

Формирование системы управления маркетингом на предприятии зависит от влияния макросреды, устойчивости микросреды и оптимального развития внутренней среды предприятия. В зависимости от политической

неустойчивости, непредсказуемой рыночной и финансовой среды, повышения или ослабления конкурентных позиций, выбора миссии и взаимодействия с клиентами зачислит стратегия управления маркетингом.

Маркетинговое управление подразумевает воздействие на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало достижению целей, стоящих перед фирмой. Ключевые моменты всех определений маркетингового управления:

- 1) процесс, включающий анализ, планирование, реализацию планов и контроль;
- 2) управление, охватывающее товары, услуги и идеи;
- 3) деятельность, базирующаяся на понятии обмена;
- 4) основная задача этой деятельности — удовлетворение всех участвующих в обмене (сделке) [6].

Сравнительная характеристика определений представлена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика определений «управление маркетингом» [6]

Автор, источник	Содержание
Ф. Котлер [8, с. 47]	Процесс планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации
Т. П. Данько [4, с. 55]	Целенаправленная деятельность фирмы по регулированию своей позиции на рынке с учетом влияния закономерностей развития рыночного пространства, состояния конкурентной среды, характера поведения покупателей
Шاپовалов В. А. [12, с. 9]	Процесс планирования и реализации исследовательской, производственной и сбытовой деятельности предприятий, направленный на согласование его внутренних возможностей с возможностями и ограничениями внешней среды ради достижения определенных социально-экономических целей предприятия

Маркетинг — это важная часть системы управления предприятием [6]. Маркетинг указывает направление развития компании, а маркетинговые инструменты дают возможность успешной реализации. Зимина И. П. считает, что использование маркетинга в управлении связано с его нацеленностью на решение конкретных управленческих задач, в частности:

- обоснование целесообразности и необходимости производства той или иной продукции на основе выявления существующего или потенциального спроса;
- организация НИОКР, отвечающих запросам потребителей;
- планирование производственной и финансовой организации;
- формирование и совершенствование системы сбыта продукции;
- обеспечение направленности всей деятельности компании, в том числе оперативное руководство различными стадиями производственного процесса, послепродажным и сервисным обслуживанием, на расширение и стимулирование сбыта продукции [4].

Маркетинг позволяет достичь баланса спроса и предложения, что невозможно без осуществления точных прогнозов спроса на основе изучения запросов потребителей. Помимо исследовательской функции, применение маркетингового подхода в деятельности компаний сводится к управленческому воздействию на спрос, которое подразумевает стимулирование, содействие и регулирование. Стимулирование связано с необходимостью формирования у потребителя стремления к тому, что предлагает фирма, привлекательно оформляя продукт и интенсивно его рекламируя. Содействие подразумевает обеспечение доступности товара для потребителя, например, посредством предложения выгодных условий кредита, хорошей информированности продавцов. Регулирование спроса связано с осуществлением демаркетинга и призвано нейтрализовать скачки на протяжении года, или значительный разрыв между спросом и предложением. Необходимость применения маркетинга в управлении компаниями Багиев Г. Л. обуславливает его способностью повышения обоснованности принимаемых решений на основе знаний о рынках, потребителях. В этих целях в организациях реализуется комплекс инструментария маркетинга, ориентированный на цели, которые представлены на рисунке 1.

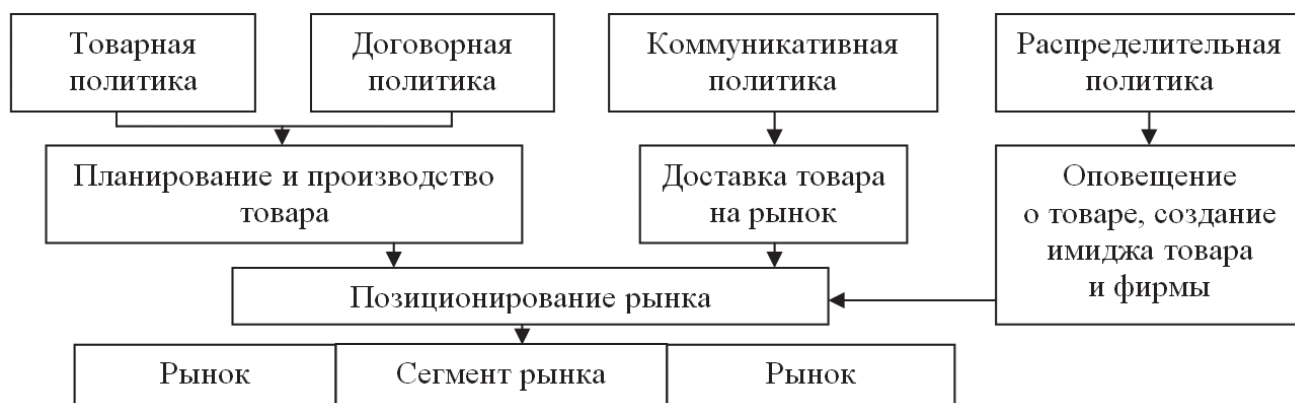


Рис. 1. Интеграция целей инструментария маркетинга [2]

Как система управления компанией маркетинг, по мнению Моисеенко Ж. Н., призван обеспечить:

- наличие у производителя (продавца) надежной достоверной информации о рынке, структуре и динамике потребности и спроса, потребительских предпочтениях;
- создание такого товара, товарного ассортимента, максимально соответствующего требованиям рынка,

позволяющего решить проблему потребителя более эффективно по сравнению с конкурентами;

- необходимое воздействие на потребителя, рыночную конъюнктуру, обеспечивающее максимально возможный контроль при реализации продукции [8].

Как правило, организации реализуют комплекс маркетинговых мероприятий, которые имеют следующую направленность, представленную в таблице 2.

Таблица 2. Направления использования комплекса маркетинговых мероприятий [1]

Направление	Пояснения
Изучение потребителя	Определение структуры потребительских предпочтений на рынке определенной компании.
Исследование мотивов его поведения на рынке	Осуществляется с целью прогнозирования поведения определенных групп потребителей на рынке.
Анализ собственно рынка предприятия	Производится с целью определения потенциальной емкости рынка для выпускаемой продукции, характера потребительского спроса, распределения спроса по рыночным географическим сегментам.
Анализ форм и каналов сбыта	Целью маркетинговой деятельности по исследованию продукта является определение потребностей рынка в новых изделиях, улучшения или модернизации уже существующих.
Анализ объема товаро-оборота предприятия	Позволяет определить наиболее эффективные способы реализации продукции компании в условиях конкретного рынка, выбрать наиболее перспективных посредников.
Изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции	Направлено на выявление главных конкурентов компании на рынке, определение их слабых и сильных сторон, получение информации о финансовом положении конкурентов, особенностях производственной деятельности, управления.
Определение наиболее эффективных способов продвижения товаров на рынке	Проведение маркетинговых исследований, целью которых выступает поиск наиболее эффективных способов продвижения товаров на рынке, способствует установлению набора стимулов, позволяющих заинтересовать оптовиков в закупке более крупных партий продукции.
Исследование рекламной деятельности	Способствует выявлению наиболее эффективных способов воздействия на потребителя, повышения его интереса к продукции.

В целях маркетинговой деятельности четко прослеживается ориентация на продукт или услугу, однако с учетом ориентации маркетинга на потребителя следует привести замечание основоположника маркетинга Ф. Котлера, который понимает под маркетингом вид человеческой деятельности «направленной на удовлетворение нужд и потребностей путем обмена» [7]. Цели применения маркетингового подхода в управлении компанией, ориентированные на про-

дукт, должны дополняться целями, направленными на потребителя, которые состоят в достижении: максимально возможного высокого потребления, максимальной потребительской удовлетворенности, максимально широкого выбора, максимально высокого качества жизни. Применение технологических аспектов реализации маркетинга как инструмента управления фирмой Умавов Ю. Д. описывает в восьми этапах, которые отображены в таблице 3.



Таблица 3. Этапы применения технологических аспектов реализации маркетинга как инструмента управления фирмой [9]

Этап	Описание
I. Формирование маркетинговых целей работы компании на рынке	При этом данные цели должны быть конкретны, достижимы, измеримы. В качестве целей могут быть выдвинуты конкретные показатели объемов продаж, доли рынка, прибыли, которые планируется достичь к определенному сроку.
II. Изучение рынка в разрезе сегментов с позиций его конъюнктуры и прогнозных оценок, исследование потребительских свойств товаров, выпускаемых предприятием, а также конкурентоспособности этих товаров на соответствующих рынках.	Позволяет сформировать необходимый ассортимент продукции, комплекс эффективных средств рекламного воздействия, разделить управленческие функции по компетенциям, связанным с решением тех или иных маркетинговых задач.
III. Максимальное приспособление возможностей предприятия к выявленным требованиям рынка.	Означает соответствие параметров выпускаемого продукта потребительским предпочтениям, организационной структуры управления масштабам, сфере деятельности компании, ее способность трансформироваться в соответствии с поставленными целями и задачами.
IV. Изучение деятельности конкурентов, прежде всего их товарной, ценовой, рекламной и сбытовой политики.	Реализуется посредством применения различных видов маркетинговых исследований, позволяет выявить относительные позиции компании на рынке.
V. Формирование спроса и стимулирование сбыта товаров предприятия на конкретных рынках.	Призван создать спрос и стимулировать сбыт продукции в запланированных объемах, нейтрализовать колебания спроса.
VI. Планирование и осуществление комплекса сбытовых операций.	Важно правильно определить число уровней каналов распределения и количество посредников на каждом уровне.
VII. Контроль результатов маркетинговой деятельности и — по необходимости — корректировка поставленных целей и задач.	Позволяет осуществить корректирующие мероприятия, сформировать планы и программы маркетинга на следующий период.
VIII. Реализация маркетинговых целей и всех этапов маркетинговой деятельности предприятия.	Возлагается на специально созданное подразделение — службу маркетинга.

Применение маркетингового подхода в управлении компаний требует наличия определённой организационной структуры, в которую должны быть включены службы (подразделения, отделы) маркетинга. Состав и размер определяется спецификой деятельности компании, а также ее размером, масштабами деятельности и типом обслуживаемого рынка.

В современном обществе на фоне сложной финансово-экономической ситуации, как в стране, так и за рубежом наблюдаются резкие изменения потребительского спроса, изменение масштабов производства, генезис различных рыночных факторов. Указанные условия диктуют необходимость адекватного реагирования компании путём совершенствования не только производственной и рыночной деятельности, но и собственного управленческого механизма. Маркетинговое планирование, в связи с изложенным, должно отличаться гибкостью и динамичностью; его составные элементы — маркетинговые планы — считаются эластичными, только когда они могут видоизменяться принадлежащие им организационные формы при различном воздействии внутренних и внешних факторов. Если же непосредственно в структуре заложить способность к изменениям, то перестройки в организации компании будут

происходить быстро и без снижения эффективности деятельности. Шуклина З. Н. выделяет следующие цели планирования маркетинга:

- Координация усилий участников реализации плана;
- Максимизация вероятности желаемого хода событий;
- Подготовка к реагированию на изменения во внешней среде;
- Сведение к минимуму конфликтов, вызываемых неправильным и различным пониманием целей фирмы. [13, с. 52]

Первый шаг в планировании маркетинга — разработка стратегии маркетинга. Маркетинговая стратегия представляет собой общий план деятельности в области маркетинга для конкретного товара. По мнению Шуклиной З. Н., стратегия — это выбор компанией ключевых направлений своего развития, постановка глобальной цели с дальнейшей выработкой путей достижения [13, с. 45]. Результатом маркетингового планирования является маркетинговый план. В зависимости от рыночной ситуации бизнес выбирает стратегии, которые обозначают условия, направления и цели развития. Самыми актуальными являются пионерные прорывные стратегии, наступательные, конкурентные,

дифференциации и узкой клиентской ориентации, оборотные, ресурсосберегающие, инновационные, рыночного сегментирования и коммуникативные.

В условиях кризисного и турбулентного развития рынка России выбор стратегий управления маркетингом связан с особенностями региональных рынков, степенью активности малого, среднего и крупного бизнеса, платежеспособностью населения по регионам. Достаточно большой интерес представляет стратегия маркетинга на новых рынках, применяемая японскими фирмами, которая позволяет закрепиться на рынках тех стран, у которых нет национального производства данного товара, а затем, обретая опыт, внедряться на рынки других стран («стратегия лазерного луча»). Так, для выхода со своими автомобилями на рынки западноевропейских стран японские автостроительные компании сначала в течение нескольких лет действовали только в Финляндии, Норвегии, Дании и Ирландии. И лишь завоевав там себе прочную положительную репутацию, стали осваивать более сложные рынки Бельгии, Нидерландов, Швейцарии, Швеции, Австрии. Третьим шагом был выход на рынки Великобритании, Италии, ФРГ и Франции — стран, имеющих мощную автоиндустрию. Достойна внимания также и последовательность, рассчитанная на очень длительный период, характерная для деятельности японских промышленников: начав с экспорта наиболее массовых, недорогих автомашин (и соответственно с удовлетворения запросов не слишком привередливых покупателей), создав образ «японское — значит великолепного качества», эти автомобильные фирмы постепенно переходят к работе на рынках более дорогих автомашин (но не самых престижных), грузовиков и специальных автомобилей, а также строят автосборочные заводы в странах, куда прежде отправляли свои автомашины в собранном виде [16].

Интересна стратегия «голубых океанов», позволяющая бизнесу самостоятельно выбирать сферу деятельности, новый товар и новых клиентов, уходя от борьбы за рынки сбыта. В условиях кризисного и турбулентного развития рынка России выбор стратегий управления маркетингом связан с особенностями региональных рынков, степенью активности малого, среднего и крупного бизнеса, платежеспособностью населения по регионам.

Программы и бюджет маркетинга, в которых учитываются текущие цели предприятия на ближайший период времени, разрабатываются в процессе оперативного планирования, ориентируясь для всех составных частей предприятия. Маркетинговая программа или программа маркетинговой деятельности даёт возможность проводить стратегическую политику, избегая существенных экономических и социальных потрясений, добиваясь стабильности в развитии и перспективного положительного эффекта. Наряду с программой маркетинга одной из главных составляющих маркетингового планирования является бюджет маркетинга. Бюджет маркетинга — это сбалансированная система доходов и расходов на маркетинг [13, с. 53], разработка ко-

торого является ведущим элементом финансового планирования деятельности компании и является изменением запланированных программ в издержки, которые закрываются за счёт количества ожидаемой прибыли от продажи товаров или услуг. Бюджет разрабатывается на один год или более, продолжительность действия бюджета напрямую зависит от планирования маркетинга.

Маркетинговые расходы формируются двумя основными способами. Первый связан с процентом от выручки или прибыли. Второй подход подразумевает, что основными факторами при расчете маркетингового бюджета должны стать цели и задачи компании на данном этапе развития. Разновидностью подхода, ориентированного на цели и задачи, иногда называют формирование маркетингового бюджета на основе паритета с конкурентами. Маркетинговый бюджет — это бюджет, связанный с рекламой и прочими действиями, направленными на привлечение потребителей. Сюда же относят расходы на маркетинговые исследования, брендинг и пр. Однако затраты на маркетинг включают также расходы на маркетинговую проработку продукта, бонусы партнерам и скидки. Конкретный перечень статей маркетинговых расходов диктуется бизнес-процессами и размещением центров, контролируемых этими статьями. Например, если отдел маркетинга и отдел продаж в компании являются разными подразделениями с разными бюджетами, то те же бонусы партнерам могут войти не в маркетинговый бюджет, а в бюджет отдела продаж. И наоборот, если структурно продажи и маркетинг относятся к одному подразделению, то и бюджет может быть единым [14]. Распределение затрат на маркетинг по основным статьям представлено в таблице 4.

Таблица 4. Распределение затрат на маркетинг по основным статьям [17]

Статьи затрат	Коэффициент
Традиционная реклама	0,7
Стимулирование сбыта	0,16
Директ-маркетинг	0,08
Маркетинговые исследования	0,06

При оценке уровня необходимых расходов на маркетинг можно воспользоваться методом аналогии. Известно, например, что в США затраты на разработку и введение на рынок нового товара распределяются следующим образом: на фундаментальные исследования выделяется 3–6% сметных затрат, на прикладные разработки — 7–8%, на подготовку технологического оборудования и, если необходимо, строительства новых предприятий — 40–60%, на налаживание серийного производства — 5–16%, на организацию сбыта — 10–27%. Разнятся расходы на рекламу в зависимости от продаваемого товара: от 0,6% объема продаж мясных продуктов до 10% — медикаментов и 15% — косметики. Предметы длительного пользования требуют рекламных расходов в объеме 1–5% суммы продаж, товары производственного назначения — 1–2%.

Если же относить рекламные расходы к сумме прибыли, то они, как правило, выше 15 %, а у многих фирм лежат в пределах 30–42 % при устойчивом положении на рынке и достигают порой 450 % при внедрении на новый рынок. Естественное стремление любого хозяйственника сократить расходы на маркетинг следует корректировать из тех соображений, что в современном мире маркетинговая деятельность становится все более и более дорогой. [15]

Согласно мнению Шуклиной З. Н., показателями эффективности расходования средств на маркетинг могут быть [13, с. 32]:

- объем продаж на единицу (или один час) переговоров;
- отношение расходов на маркетинговую деятельность к объему продаж;
- количество и объем продаж непосредственно по рекламным акциям;
- изменение популярности товаров фирмы в результате рекламной деятельности;
- прибыль, приходящаяся на одного работника отдела маркетинга.

Эффективность маркетинга в управлении позволяет достигнуть минимальных издержек и максимальных результатов, исходя из поставленных задач и ожидаемых конечных результатов деятельности компании. Уровень качества разработки программы и бюджета маркетинга, в связи с изложенным, является одним из определяющих элементов эффективности управления предприятием.

Таким образом, маркетинг представляет собой одну из важнейших управленческих функций, позволяющих реализовать не только чисто маркетинговые цели и задачи, но и скоординировать деятельность компании для обеспечения достижения запланированных показателей производства. Реализация маркетинга в управлении организацией должна основываться на комплексном изучении условий ее функционирования, выявление которых служит достижению ключевой цели — ориентации всей деятельности компании на требования рынка, обеспечение ее гибкости во внешней среде. Для реализации управленческой функции маркетинга в компаниях должны быть созданы соответствующие подразделения.

#### Литература:

1. Альтшулер И. О стратегии, маркетинге и консалтинге. Занимательно — для внимательных — Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. — 440 с.
2. Багиев Г. Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии: учебник. — СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2016. — 240 с.
3. Данько Т. П. Управление маркетингом: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2010. — 363 с.
4. Зиминая, И. П. Роль маркетинга в управлении современным бизнесом / И. П. Зиминая // Управленческие науки. — 2014. — № 1. — С. 48–51
5. Кеворков В. В., Леонтьев С. В., Политика и практика маркетинга на предприятии, Учебно-методическое пособие. М.: ИСАРП, «Бизнес — Тезаурус», 1998, 1999.
6. Кметь Е. Б. Управление маркетингом: учебник / Е. Б. Кметь, А. Г. Ким. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 308 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М: Вильямс, 2015. — 496 с.
8. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. к.Л. Келлер. — СПб.: Питер, 2015. — 800 с. — (Классический зарубежный учебник).
9. Моисеенко Ж. Н. Роль маркетинга в управлении предприятием Ж. Н. Моисеенко, К. В. Семилякова, Ю. В. Луганская // Новая наука: современное состояние и пути развития. — 2015. — № 6. — 173 с.
10. Умавов Ю. Д. Основы маркетинга: учебное пособие / Ю. Д. Умавов, Т. А. Камалова, — М.: КНОРУС, 2016. — 236 с.
11. Фомичёва Л. М., Железняков С. С., Чаплыгина М. А. и др. Маркетинг: учебное пособие. — Юго-Зап.ГУ, 2016. — 202 с.
12. Шаповалов В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ: учеб. пособие / В. А. Шаповалов. — Ростов н/Д.: Феникс, 2008. — 345 с.
13. Шуклина З. Н. Современный маркетинг: краткий лекционный курс. — Прага, 2015. — 77 с.
14. Информационный портал URL: <http://www.grandars.ru/student/marketing/byudzheta-marketinga.html>
15. Информационный портал URL: <http://www.grandars.ru/student/marketing/strategiya-marketinga.html>
16. Информационный портал URL: <http://www.kom-dir.ru/article/268-red-marketingovye-rashody>
17. Махарович М. Сколько тратить на маркетинг? ABC marketing букварь маркетинга. Режим доступа: <http://www.abcmarketing.ru/budget/>

## Различия в практике методологии резервирования: РСБУ и МСФО

Щекина Наталия Викторовна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

*В статье рассматриваются различия в практической методологии резервирования как отечественном учете, так и в международной практике. Даются основные понятия, касающиеся системы резервов, применяемые в создании на предприятии.*

**Ключевые слова:** МСФО, резервы, ПБУ, условные обязательства, условные факты, резервирование, условные факты

Резервы являются важным инструментом управления финансовым результатом в отчетности компании. Разумное распределение во времени будущих затрат путем создания резервов позволяет сгладить разницу в финансовых результатах отчетных периодов, в частности периода фактического несения затрат.

Учету резервов в международной практике посвящен МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы». Стандарт рассматривает резервы, которые отражаются в отчете о финансовом положении компании по МСФО в составе обязательств.

МСФО (IAS) 37 определяет резерв (provision) как обязательство с неопределенной суммой или неопределенным временем исполнения. При этом обязательство (liability) в соответствии с Принципами МСФО (Framework) представляет собой текущую задолженность, возникающую вследствие прошлых событий, урегулирование которой приведет к оттоку ресурсов, содержащих экономические выгоды.

В МСФО наличие соответствующего юридического основания не является необходимым условием формирования резервов. Компании могут иметь и прочие, фактические, обязательства (constructive obligation), порожденные предыдущей практикой. С точки зрения МСФО основой для создания резервов является любая задолженность, обязательство, в отношении которых компания создала обоснованное ожидание у третьих лиц по поводу их исполнения и имеет соответствующее намерение.

Отличием резерва от обычного, безусловного обязательства является неопределенность суммы или срока исполнения.

При начислении резервов следует отделять безусловные обязательства, вызванные прошлыми событиями, от условных обязательств. По определению МСФО (IAS) 37 условное обязательство (contingent liability) представляет собой возможное обязательство, порожденное прошлыми событиями, но существование, которого будет подтверждено наступлением или не наступлением будущих событий, неподконтрольных руководству компании, либо текущее обязательство, порожденное прошлыми событиями, с низкой вероятностью осуществления события или неопределенной стоимостью урегулирования обязательства [2].

Резервы в отношении условных обязательств начисляться не должны. Фактически гранью между понятиями «безусловное текущее обязательство» и «условное обяза-

тельство» в МСФО является степень вероятности оттока ресурсов, содержащих экономические выгоды. Если компания сохраняет возможность избежать расходов, обязательство не возникает и резерв не создается. Резервы создаются при высокой вероятности наступления события (более 50%).

События же с невысокой вероятностью наступления создают условные обязательства. Условные обязательства подлежат раскрытию в пояснениях к отчетности и не влияют на показатели основных отчетных форм.

Методология резервирования расходов рассматривается также и в отечественном законодательстве по бухгалтерскому учету.

В п. 70 и 72 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации указано на возможность создания следующих резервов:

- на предстоящую оплату отпусков работникам;
- выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- ремонт основных средств;
- производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства;
- предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий;
- предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;
- гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- покрытие иных предвиденных затрат.

Кроме того, в ПБУ 8/012 содержится прямое указание на то, что при наличии на отчетную дату существующих условных обязательств с высокой вероятностью уменьшения экономических выгод организации на счетах бухгалтерского учета должны создаваться соответствующие резервы, при условии обоснованной оценки обязательства (п. 8 ПБУ 8/01).

Очень высокая или высокая вероятность обычно свидетельствует о том, что у организации отсутствует возможность отказаться от исполнения обязательства исходя либо из требований договора или действующего законодательства, либо из сложившейся практики деятельности организации [1].

Можно констатировать, что указанные в ПБУ 8/01 критерии создания резервов в основном соответствуют правилам МСФО.



Однако на практике резервирование расходов в бухгалтерском учете применяется российскими компаниями довольно редко, а наиболее используемыми видами резервов являются резервы по сомнительной задолженности, на ремонт основных средств, на оплату отпусков. По мнению автора, причина состоит в том, что формирование резервов в учете воспринимается компаниями как право, а не как обязанность, поскольку в Приказе Минфина РФ № 34н изложена позиция в отношении создания резервов.

Важным аргументом при этом является то, что осуществляя ведение бухгалтерского учета, российские компании руководствуются своей разработанной и утвержденной учетной политикой (требование п. 3 ст. 5, ст. 6 Федерального закона № 129-ФЗ). Поэтому, вопреки требованию Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности», резервы, не предусмотренные учетной политикой компании, как правило, не формируются.

Резервы находятся в прямой зависимости от степени вероятности того или иного события по определению (п. 8 ПБУ 8/01). И в этом смысле они независимы от утвержденной компанией учетной политики, поскольку методология их создания опирается на законодательство по бухгалтерскому учету, которое лишило компании многовариантности в вопросе о том, формировать или не формировать резервы в учете при выполнении установленных критериев. Вместе с тем можно предположить, что при отсутствии в учетной политике, но при фактическом создании компанией какого-либо резерва будущих расходов проверяющие аудиторы могут отреагировать заявлением о несоответствии фактически применяемого метода учета утвержденной учетной политике. Альтернативная проблема: получить убедительные доказательства необходимости создания какого-либо резерва компанией (при его отсутствии) и его оценки в ходе аудиторской проверки подчас бывает крайне сложно.

Следует также разграничить и разобраться в ряде определений связанных с понятием «резервирования».

При сопоставлении основных критериев для начисления резервов по МСФО и по российским правилам могут возникнуть недоразумения на уровне различий в толковании понятий «резерв» и «условное обязательство». Из определения, содержащегося в МСФО (IAS) 37, следует, что резерв представляет собой безусловное обязательство, неизбежное по исполнению, поскольку не зависит от будущих действий компании; его существование обусловлено исключительно прошлыми событиями. В отношении условных обязательств резервы не создаются (существование условных обязательств подтверждается будущими событиями, неподконтрольными руководству, вероятность оттока ресурсов мала).

В ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» указано, что резервы формируются на основании существующих условных обязательств с высокой вероятностью погашения, являющихся последствием условных фактов хозяйственной деятельности. Здесь очевидна несо-

гласованность с правилами МСФО в определении резервов и условных обязательств.

Однако указанное обстоятельство не оказывает существенного влияния на определение критериев формирования резервов. Как по отечественным правилам резервирования, так и в соответствии с МСФО основными условиями формирования резервов является высокая вероятность оттока ресурсов, а также возможность обоснованной оценки обязательства. Однако теоретически может возникнуть ситуация, когда будущие события, по которым в отчетности по МСФО только раскрыта информация в пояснительных примечаниях, могут явиться основанием для начисления резерва в российской отчетности, и наоборот. Это происходит в основном по той причине, что оценка вероятности будущих событий сама по себе весьма условна.

Остановимся на практических различиях в формировании резервов по российским стандартам и по МСФО.

Важным моментом при начислении резервов в МСФО является то, что резервы могут начисляться на основе фактических обязательств, основанных на практике конкретной компании, и при отсутствии соответствующего юридического основания.

По МСФО условием формирования резерва на основе фактических обязательств является то, что обязательства компании должны быть преданы публичной огласке, в результате у третьей стороны возникает обоснованное ожидание по поводу их исполнения.

Примером обязательств, основанных на практике, также является ситуация, когда предприятие, осуществляющее производственную деятельность либо деятельность по добыче минеральных ресурсов, несмотря на отсутствие явного юридического требования, широко известное как заботящееся об окружающей среде, имеет фактическое обязательство по восстановлению окружающей среды по результатам своей деятельности. В этом случае у предприятия также возникает необходимость формирования соответствующего резерва [2].

В российской отчетности резервы по «неюридическим» обязательствам практически не встречаются. В большинстве своем руководство компаний не видит целесообразности в формировании таких резервов либо считает, что начисление этих резервов будет признано необоснованным.

Вместе с тем ПБУ 8/01 также содержит требование, что условные обязательства, приводящие к созданию резервов, могут вытекать из сложившейся практики деятельности организации (например, практики выплаты дополнительных выходных пособий уволенным работникам) (п. 8 ПБУ 8/01). Отсутствие в российском учете соответствующих резервов следует рассматривать как отклонение от законодательно закрепленных правил учета.

Также стоит отметить, что в соответствии с п. 3 ПБУ 8/01 обязательства в отношении охраны окружающей среды являются условным фактом хозяйственной деятельности, приводящим к формированию резервов (при выполнении соответствующих условий).



Необходимость восстановления территории может возникнуть и по юридическим основаниям [1].

Обратимся к примеру: Условием договора аренды земельного участка, используемого под строительство цеха по производству строительных материалов, может являться необходимость уничтожения объекта (выведения из эксплуатации, демонтажа) по окончании срока аренды и восстановления территории и т. д. На основании имеющегося обязательства в учете компании-арендатора должен быть сформирован резерв под будущие затраты по выведению объекта из эксплуатации и восстановление территории.

Как указано выше, обязательства в отношении охраны окружающей среды являются основанием для формирования резервов и в российской отчетности (п. 3 ПБУ 8/01). Но есть один отличительный момент. Приведенное в примере юридическое условие имеет непосредственное отношение к возможности эксплуатации объекта основных средств и фактически является условием признания актива. Поэтому с точки зрения МСФО (IAS) 16 предполагаемые затраты на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов следует учитывать

при формировании первоначальной стоимости объектов (п. 16 МСФО (IAS) 16). Таким образом, в МСФО указанный резерв должен капитализироваться при первоначальном признании, а не списываться на текущие затраты:

- Дт «Основные средства»
- Кт «Резерв»

Необходимость капитализации резерва под демонтаж и восстановление территории по МСФО является принципиальным отличительным моментом, поскольку возможность включения таких затрат в первоначальную стоимость объектов отечественным ПБУ 6/01 не предусмотрена.

Подводя итог всему выше сказанному, можно отметить, что существуют различия в международной и российской практике резервирования. Но следует отметить факт, что российское ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» разработано и взято за основу МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», что безусловно свидетельствует о сближении учета в отношении резервов и возможность брать примеры международной практики для решения спорных задач, возникающих в отечественной практике.

#### Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» ПБУ 8/2010: утв. приказом М-ва финансов Российской Федерации от 13 декабря 2010 года № 167н (ред. от 06.04.2015). // справ. — правовой системы «Консультант Плюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_110328/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110328/) (дата обращения: 26.03.2017).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО (IAS)) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н.
3. Зимакова Л. А. Управление резервной системой предприятия // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 1 (29). — С. 45–49.
4. Ваганова О. В., Кучерявенко С. А., Стенюшкина С. Г. Рентабельность как фактор повышения эффективности деятельности предприятия // Научный результат. Серия: Экономические исследования. — 2014. — № 2 (2). — С. 101–107.

## Практика внедрения информационных систем управления предприятием в зарубежных компаниях

Юдина Светлана Владимировна, студент;

Кузнецова Марина Александровна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

Любая компания, нацеленная на успешную деятельность, нуждается в бизнес-процессах, адаптированных для функционирования в условиях жесткой конкуренции и динамичности рынка. Применение в компании формализованных методов управления предприятием позволяет более обоснованно определять цели инвестиций и оптимально планировать деятельность, более полно учи-

тывать риски, оптимизировать использование имеющихся ресурсов и избегать конфликтных ситуаций, контролировать исполнение составленного плана, анализировать фактические показатели и вносить своевременную коррекцию в ход работ предприятия.

Одним из таких методов является применение информационных систем управления предприятием. Ин-

формационная система управления предприятием — это программно — технический комплекс для организации процесса управления информацией, который помогает в необходимые сроки с максимальной точностью управлять процессами предприятия. Любая информационная система, используемая в деятельности предприятия или фирмы, должна содержать основные модули:

1. Модуль управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) — помогает активно собирать и систематизировать знания о клиентах, чтобы настроить бизнес — процессы и стратегию компании на удовлетворение индивидуальных потребностей клиентов.

2. Модуль планирования потребностей/ресурсов (MRP) — планирование потребностей групп клиентов в товарах или услугах компании, планирование запасов, производства, а также обеспечения производства сырьем, материалами и другими компонентами и ресурсами (материальными, интеллектуальными, трудовыми) для удовлетворения запланированной потребности клиентов.

3. Модуль управления поставками (SCM) — этот модуль охватывает весь цикл закупки сырья, производства

и распространения товара. Комплексное управление цепочкой поставок делает возможным достижение оптимального результата компании в условиях противоречивых интересов различных звеньев цепочки поставок.

4. Модуль управления финансами (FRP) — управление финансовыми потоками, управление финансовыми операциями, планирование и анализ движения финансовых ресурсов.

В числе самых известных программных продуктов, реализующих концепцию ERP, следует назвать в первую очередь системы mySAP ERP, MySAP All-in-One и SAP BusinessOne компании SAP AG и Oracle E-Business Suite, JD Edwards и PeopleSoft Enterprise компании Oracle, а также infor: COM, MAX+, SSA ERP LN (Baan) и SyteLine от фирмы Infor.

Существуют также менее универсальные решения, делающие ставку на расширение функциональности с конкретной отраслевой спецификой. Пример — система IFS Applications компании IFS с расширенной функциональностью для производства и ремонтов. [1]

Критерии выбора ERP-систем, принятые в мировом сообществе представлены на Рисунке 1.

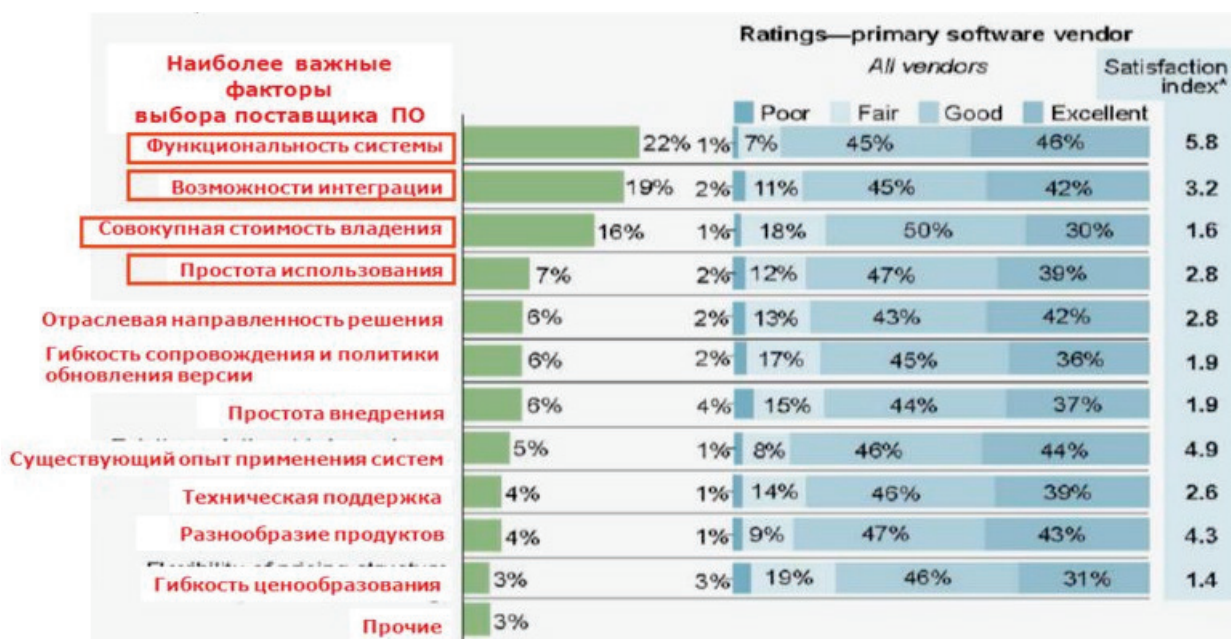


Рис. 1. Критерии выбора

Мировые клиенты ERP-систем представлены в Таблице 1.

Текущая ситуация на рынке корпоративных информационных систем находится в динамическом равновесии. С одной стороны, продолжается конкуренция SAP, Oracle и SSA Global. С другой же стороны, этот сегмент рынка сегодня практически полностью насыщен. [2] Поставщики «тяже-

лых» ERP получают новые заказы в основном от государственных ведомств или от заказчиков из стран с менее насыщенным рынком (например, Китай, Индия, Бразилия или Россия). А на своих традиционных рынках крупные поставщики предлагают теперь решения по интеграции разнородных или географически разделенных информационных систем.

Таблица 1. Мировые клиенты ERP-систем

Отрасль/ Вендор	SAP	Oracle	Sage Group	MBS	SSA Global	IFS
Авиакосмическая и оборонная промышленность ( <i>Aerospace &amp; Defense</i> )	Airbus (EADS) — SAP R/3, SAP Strategic Enterprise Management, mySAP Product Lifecycle Management, mySAP Business Intelligence Lockheed Martin — SAP R/3, SAP Business-to-Business Procurement	Boeing — Oracle E-Business Suite Bollinger Shipyards, Inc. — Oracle E-Business Suite	нет внедрений	нет внедрений	Boeing — Baan Aerospace & Defense Military Aircraft and Aerostructures (MA&A) — Baan Aerospace & Defense	Lockheed Martin — IFS Applications General Dynamics — IFS Applications Saab Aerosystems — IFS Applications
Автомобильная промышленность ( <i>Automotive</i> )	DaimlerChrysler AG — SAP R/3 for Automotive, mySAP.com Audi AG — SAP R/3 for Automotive, mySAP Customer Relationship Management BMW Motoren GmbH — SAP R/3 for Automotive, mySAP ERP General Motors Corp. — SAP R/3 for Automotive	Ford Motor Company — PeopleSoft Enterprise Toyota Motor Europe — Oracle E-Business Suite	Coventry Prototype Panels — Sage Line 50	Panelite, Inc. — MBS Axapta	DaimlerChrysler AG — BAAN ERP Volkswagen AG — BAAN ERP FIAT — BAAN ERP International Truck and Engine Corporation — SSA ERP, SSA Open Architecture	BMW Swindon Pressings — IFS Applications Isuzu Philippines — IFS Applications Scania — IFS Applications
Химическая промышленность ( <i>Chemicals</i> )	Bayer AG — SAP R/3, mySAP Business Suite, SAP Global Trade Services K+S Group — SAP R/3, mySAP Supply Chain Management, SAP Strategic Enterprise Management	Coogee Chemicals Pty Ltd. — Oracle E-Business Suite Cargill — JD Edwards EnterpriseOne	ChevronTexaco Canada — Sage PFW Sierra Corporation — Sage PFW	Boehringer Ingelheim — MBS Axapta CERAC, Inc. — MBS Axapta	Praxair — BAAN ERP	Akzo Nobel — IFS Applications DuPont Filaments — IFS Applications
Товары народного потребления ( <i>Consumer Products</i> )	Colgate-Palmolive — mySAP Business Suite, SAP NetWeaver Chupa Chups, S. A. — SAP R/3, mySAP Supply Chain Management	Atari — Oracle E-Business Suite Toshiba Australia — Oracle E-Business Suite	Schwarzkopf Inc. — Sage MAS 500 Gold Canyon Candle Co. — Sage MAS 500	Wortmann AG — MBS Navision	Kimberly-Clark China — SSA ERP Del Monte Foods — SSA ERP	Hitachi Printing Solutions — IFS Applications NEC-IFS Applications

## Литература:

1. [http://studopedia.su/14\\_39006\\_zarubezhnie-ERP-sistemi.html](http://studopedia.su/14_39006_zarubezhnie-ERP-sistemi.html) дата обращения: 12.02.2017
2. [http://ejustice.cnews.ru/reviews/free/industry2005/articles/integration\\_erp.shtml](http://ejustice.cnews.ru/reviews/free/industry2005/articles/integration_erp.shtml) дата обращения: 19.02.2017

## Перспективы трансформации налога на доходы физических лиц в контексте снижения закрежденности населения\*

Яковлева Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;  
 Маланов Виталий Иннокентиевич, кандидат экономических наук, доцент;  
 Бурлов Дмитрий Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент;  
 Куклина Саяна Кимовна, кандидат экономических наук, доцент;  
 Булатова Вера Борисовна, кандидат экономических наук, доцент;  
 Багинов Иннокентий Петрович, кандидат экономических наук, доцент  
 Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления (г. Улан-Удэ)

*В статье представлены результаты анализа поступлений НДФЛ как доли в совокупных и налоговых и не-налоговых доходах бюджетов регионов Сибирского федерального округа и консолидированного бюджета субъектов РФ. Рассмотрена структура поступлений НДФЛ в консолидированный бюджет Республики Бурятия (РБ) в разрезе типов муниципальных образований за период 2013–2015 гг. В работе проведен сравнительный анализ темпов роста совокупных доходов, заработной платы и величины НДФЛ, уплачиваемых в РБ. Рассматриваются перспективы введения изменений как основных параметров налогообложения НДФЛ, так и возможности, и обоснованности введения прогрессивного налогообложения.*

**Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц, налоговые доходы бюджета, прогрессивная шкала НДФЛ, налоговая ставка по НДФЛ

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) относится к прямым налогам и имеет плоскую шкалу налогообложения. НДФЛ является федеральным налогом, но по действующему законодательству РФ поступает в региональный и местные бюджеты по нормативам — 85% и 15%, соответственно [1, ст. 56]. Рассмотрим динамику поступления налога в бюджеты бюджетной системы РФ.

В 2015 году в консолидированный бюджет Российской Федерации с территории Республики Бурятия по-

ступило налогов и сборов в сумме 26,9 млрд руб. Общий прирост налоговых поступлений составил 27,7% (таблица 1). Последствия экономического кризиса усугубили, установившуюся еще в 2014 году тенденцию по замедлению темпов роста поступлений по налогу на доходы физических лиц и налогам на совокупный доход [5]. Здесь, темпы роста составили за 2015 г. 99,9% и 101,0% соответственно.

Таблица 1. Структура поступлений налогов и сборов в Республике Бурятия в консолидированный бюджет РФ, млн.руб.

Налоговые доходы	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, 2015 к 2013, %
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	
Консолидированный бюджет РФ, млн руб.	21084,3	100	21 894,9	100	26 931,5	100	127,7
Налог на прибыль	4982,7	23,6	3340,0	15,3	8249,4	30,6	165,6
НДФЛ	11293,8	53,6	11 391,2	52	11 359,8	42,2	100,6
НДС	-1570,0	-	349,2	1,6	-89,8	-	-
Акцизы	685,5	3,3	112,4	0,5	44,4	0,2	6,5
Налог на имущество организаций	2175,1	10,3	2551,3	11,7	2854,6	10,6	131,2
Транспортный налог	357,9	1,7	417,4	1,9	476,6	1,8	133,2

\*составлено авторами по данным налоговой службы РБ [https://www.nalog.ru/rn03/news/activities\\_fts/5955424/](https://www.nalog.ru/rn03/news/activities_fts/5955424/)

НДФЛ за рассмотренный период менялся немного, в 2015 году по сравнению с прошлым годом уменьшился на 0,3%.

Рассмотрим роль и место налога на доходы физических лиц в консолидированном бюджете Республики Бурятия в разрезе муниципальных образований (таблица 2) [2,4].

\* Статья подготовлена по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Таблица 2. Налог на доходы физических лиц в структуре доходов консолидированного бюджета Республики Бурятия\*

Бюджет	2013		2014		2015	
	НДФЛ, млн.руб	%	НДФЛ, млн.руб	%	НДФЛ, млн.руб	%
Консолидированный бюджет Республики Бурятия	11 293,76	100	11 367,44	100	11 359,8	100
Бюджет Республики Бурятия	6 546,57	58,0	7 249,76	63,8	7 166,96	63,1
Бюджеты городских округов	2 181,45	19,3	1 844,52	16,2	1 815,28	16,0
Бюджеты муниципальных районов	2 166,33	19,2	1 875,79	16,5	2 149,53	18,9
Бюджеты городских и сельских поселений	399,41	3,5	397,37	3,5	228,03	2,0

\* составлено авторами по данным Федерального Казначейства <http://www.roskazna.ru>

Анализ показал, что в большем объеме НДФЛ поступает в бюджет региона и за анализируемый период показатель демонстрирует тенденцию роста с 58 % в 2013 г. до 63,1 % в 2015 году. Отмечается снижение доли НДФЛ в доходах бюджетов городских округов и городских и сельских поселений. Уменьшение на поселенческом уровне связано с передачей в бюджеты муниципальных районов

из бюджетов сельских поселений части нормативов поступлений от налога на доходы физических лиц в связи с перераспределением ряда вопросов местного значения с уровня сельских поселений на уровень муниципальных районов.

Представляет интерес сравнительный анализ изменения величин заработной платы, среднедушевых доходов и поступлений НДФЛ в бюджет региона (таблица 3) [6,7].

Таблица 3. Сравнение темпов роста НДФЛ, среднедушевых доходов населения, среднемесячной начисленной заработной платы в РБ, %\*

Период	Среднедушевые доходы (СД), руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (ЗП), руб.	Соотношение СД и ЗП	Темп роста НДФЛ, %	Темп роста СД, %	Темп роста ЗП, %
2013	20 785,00	26038	79,82	100	100	100
2014	22 326,00	27739	80,5	110,7	107,4	106,5
2015	25 486,00	28386	89,8	98,86	114,2	102,3

\* составлено авторами на основе данных федеральной службы государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru) и Федерального Казначейства <http://www.roskazna.ru>

По показателю реальных доходов населения Республика Бурятия по итогам 2015 года находится на 11 месте и по СФО на 3 месте. Несмотря на незначительный рост абсолютного значения показателя среднемесячной начисленной заработной платы в Республике Бурятия в 2015 году, отмечается снижение темпа роста на 4,2 %, что в целом характерно для Российской Федерации. В рейтинге регионов Бурятия занимает 32 место и 6 в СФО.

Полученные в ходе анализа результаты свидетельствуют о несоответствии темпов роста среднемесячной начисленной заработной платы темпам роста среднедушевых доходов в 2015 году. Значительное расхождение значений отмечается при сравнении темпов роста НДФЛ значениям показателей доходов и заработной платы. Так, в 2015 году поступления НДФЛ в бюджет РБ снизились относительно уровня 2014 года, тогда как показатель среднедушевых доходов растет. Это может отражать несовершенство системы администрирования доходов, рост теневых доходов и т. п.

Распределение численности населения РБ по величине среднедушевых денежных доходов в 2015 году показало, что наибольший удельный вес населения 19,5 % имеет доход от 27000,1 – 45000 руб., что соответствует общероссийскому показателю (таблица 4).

Следует отметить, что Республика Бурятия относится к числу депрессивных регионов и по показателю численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 2015 году занимала в РФ 20 место, так за период 2013–2015 гг. значения показателей росли и составили — 15,9 %, 16,9 %, 17,7 %, соответственно. Уровень безработицы в Бурятии традиционно высок, в 2015 г. составил 9,2 %, в 2013 году — 8,0 %. Уровень закредитованности населения РБ крайне высок, регион является лидером по данному показателю. По состоянию на 01.12.2016 г. в РБ, согласно расчетам информационного агентства «Байкал-Daily», на душу населения приходится 73,7 тыс. рублей задолженности по кредитам, из которых почти 9,3 тыс. — просроченный долг [8]. Таким образом, кредитная задол-



женность в 2,2 раза превышает средний размер доходов на душу населения. На наш взгляд планируемые изменения в законодательстве о налогах и сборах, касающиеся пе-

ресмотра существенных условий налогообложения НДФЛ, должны быть выверенными и прежде всего в отношении налогообложения граждан с низким уровнем дохода.

Таблица 4. **Распределение численности населения РФ по величине среднедушевых денежных доходов в 2015 г. (в % от общей численности населения субъекта)\***

Регион	Величина среднедушевых денежных доходов, руб. в месяц							
	До 5000	от 5000,1	от 7000,1	от 10000,1	от 14000,1	от 19000,1	от 27000,1	свыше
		до 7000,0	до 10000,0	до 14000,0	до 19000,0	до 27000,0	до 45000,0	
Российская Федерация	2,4	3,8	8	12,2	14,4	18,1	22,5	18,6
Республика Бурятия	3,8	5,4	10,4	14,4	15,7	17,9	19,5	12,9

\*составлено авторами на основе данных федеральной службы государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

На сегодняшний день законодатели вновь рассматривают возможность повышения ставки с 13 % до 20 % уже в 2018 году. Говорится о идеи введения льготы по НДФЛ для граждан, осуществляющих добровольные пенсионные накопления. Министерство финансов РФ, чтобы мотивировать граждан выплачивать такие взносы, предлагает регулировать ставку НДФЛ пропорционально пенсионным отчислениям. Не участвующие в формировании индивидуального пенсионного капитала граждане будут платить 15 %, а те, кто будут осуществлять подобные накопления в размере не менее 10 % зарплаты, ставка по НДФЛ будет составлять 10 %. На наш взгляд, такая мера вероятнее всего негативно отразится на гражданах с низким уровнем дохода, т. к. развитие системы добровольного пенсионного накопления граждан идет низкими темпами. Это может быть объяснено низким уровнем финансовой гра-

мотности и финансового образования, информированности граждан, недоверием к реформе государственных финансов и пр.

Еще одним аспектом реформы налоговой системы является введение прогрессивной шкалы по НДФЛ. Ее суть в переносе основного бремени налогообложения на лиц с высоким уровнем дохода. Система также предполагает освобождение от уплаты НДФЛ минимального уровня дохода, равного прожиточному минимуму. Стоит отметить, что большинство развитых стран как раз использует прогрессивную систему, тем самым они доказывают, что такая налоговая система помогает контролировать уровень доходов своих граждан. Введение прогрессивной шкалы НДФЛ должно быть направлено не только на обеспечение фискального эффекта от данного налога, но также и на реализацию принципа социальной справедливости.

Литература:

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/)
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. — М., 2016. — 1326 с.
3. Мониторинг исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mimfp.ru>
4. Яковлева И. А. Обзор практики формирования доходов бюджета Республики Бурятия // Социально-экономическое развитие регионов: проблемы и перспективы материалы международной научно-практической конференции. — Т 1. — Улан-Удэ: Издательство ВСГУТУ, 2015. — С. 170–173
5. Бурлов Д. Ю., Яковлева И. А. Эволюционный подход к развитию межбюджетных отношений и особенности их формирования на современном этапе // Вестник ВСГУТУ. — 2016. — № 4 (61). — С. 89–96
6. Яковлева И. А., Халтаева С. Р. К вопросу оценки результатов выполнения программ социально-экономического развития региона // Халтаева С. Р., Яковлева И. А. Наука и бизнес: пути развития. — 2014. — № 1 (31). — С. 93–96.
7. Яковлева И. А., Халтаева С. Р. Индикативное планирование социально-экономического развития региона // Наука и бизнес: пути развития. — 2013. — № 11 (29). — С. 121–123.
8. Официальный сайт: информационного агентства «Байкал-Daily»: <https://www.baikal-daily.ru/> [Электронный ресурс].

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал  
Выходит еженедельно

№ 13 (147) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

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

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

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

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.

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

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 12.04.2017. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25