

Электронное научное издание
Экономика. Менеджмент. Человек.



№4 (январь 2018)

Электронное научно-практическое периодическое издание
«Экономика. Менеджмент. Человек.»
<https://econpeople.ru/>

ISSN: 2587-8409

УДК: 31; 33; 35; 65

ББК: 73+65.9+60.5

Выпуск №4 (январь, 2018).

Официальная версия журнала располагается по адресу: <https://econpeople.ru/>

Оглавление

Раздел №1. Развитие экономики в России и мире	6
Бижанова Е.М., Никитин Д.М., Тетёркин Н.В. <i>Изучение и анализ программ лояльности как эффективного средства увеличения объема продаж предприятий</i>	<i>6</i>
Бижанова Е.М., Никитин Д.М., Тетёркин Н.В. <i>Проблемы воздушного транспорта в России</i>	<i>12</i>
Кругликова И.А. <i>Ипотечное жилищное кредитование как условие преодоления стагнации на строительном рынке</i>	<i>18</i>
Кругликова И.А. <i>Ипотечное кредитование, как один из наиболее главных современных механизмов финансирования строительства жилья</i>	<i>27</i>
Куряева Г.Ю., Логинова М.А. <i>Проблемы налогообложения в Российской Федерации</i>	<i>35</i>
Попова Е.А., Никитин Д.М., Тетёркин Н.В., Геворгян К.Х. <i>Анализ рынка онлайн-торговли в России</i>	<i>40</i>
Скорохватова Д.Ю. <i>Операционно-кассовое обслуживание клиентов банка</i>	<i>46</i>
Старикова Л.И., Бондаренко О.В. <i>Использование методов и механизмов территориального маркетинга для повышения качества обслуживания потребителей в регионе</i>	<i>55</i>
Терешина А.А. <i>Анализ эффективности системы налогообложения малых предприятий в России и ее регионах с позиции оптимального сочетания интересов государства и бизнеса</i>	<i>65</i>
Терешина А.А. <i>Концептуальные основы реформирования системы поддержки развития малого бизнеса и разработка перспективной модели налогообложения малых предприятий</i>	<i>72</i>
Шишкин А.А. <i>Регулирование кредитного риска Центральным Банком Российской Федерации</i>	<i>78</i>
Шишкин А.А. <i>Методы оценки кредитных рисков коммерческого банка в России</i>	<i>85</i>

Раздел №2. Современные методы и технологии управления организацией

91

Алиева Н.А. кызы, Бабаянц А.Е.

Риски и угрозы кадровой безопасности 91

Бижанова Е.М., Силантьев Г.В., Кафтасьев Д.О.

Мерчендайзинг 96

Бижанова Е.М., Силантьев Г.В., Кафтасьев Д.О.

Пути снижения трат на топливо, грузоперевозочных компаний 101

Богданчиков Д.А.

Методы оценки и пути улучшения использования основного капитала предприятия 106

Богданчиков Д.А.

Современное состояние основного капитала предприятий в России 111

Волкова А.С.

Инвестиционные риски 116

Кольчурина И.Ю., Роор И.С., Зубарева Ю.А.

Разработка подходов к внедрению системы менеджмента бизнеса в организации, выпускающей рельсовую продукцию, в соответствии с ISO/TS 22163 123

Ларина Н.В.

Современные проблемы антикризисного управления банковской деятельности 129

Лифанов А.В., Лифанова С.А.

Модели оценки эффективности обучающих мероприятий для сотрудников организации 134

Метелкина О.А.

Трудовое законодательство Советского Союза и современной России: сравнительный анализ. Трудовой договор 142

Михно А.Р.

Необходимость профессионального развития менеджера 153

Насакина Л.А.

Методическое обеспечение анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов 157

Павленко Е.В.

Факторы и индикаторы финансовой несостоятельности компании 167

Рыболовлев А.В.

Амортизация основных фондов предприятия как один из факторов экономической безопасности предприятия 174

Рыболовлев А.В.	
<i>Особенности экономической оценки энергосберегающих мероприятий на действующих предприятиях.....</i>	185
Скорыхватова Д.Ю.	
<i>Управление операционными рисками в Коммерческом Банке</i>	191
Трифанова А.В.	
<i>Анализ уровня риска кредитного портфеля Банка ВТБ 24 (ПАО)</i>	202
Раздел 3. Развитие государства: социально-экономические аспекты.....	208
Глазкова А.И.	
<i>Анализ эффективности организационных структур органов местного самоуправления в Орловской области.....</i>	208
Гордеенко Д.С.	
<i>Ключевые проблемы здравоохранения Российской Федерации, способы решения</i>	216
Медведева Е.В.	
<i>Анализ деятельности бюджетных учреждений различных типов как функция управления</i>	225
Раздел 4. Социум XXI века	233
Нартов П.Ю.	
<i>Знание как инструмент генерации потребительской ценности</i>	233
Притыченко И.В., Манько Е.П.	
<i>Проблемное обучение – перспективная педагогическая технология.....</i>	239
Раздел 5. Информационное обеспечение процессов управления	248
Тюрина А.Н.	
<i>Механизм информационного обеспечения развития региональных инновационных подсистем и способы его оптимизации.....</i>	248
Тюрина А.Н.	
<i>Роль качественной информации в разработке инновационной стратегии..</i>	255

Раздел №1. Развитие экономики в России и мире

УДК 339.13

Изучение и анализ программ лояльности как эффективного средства увеличения объема продаж предприятий

Бижанова Евгения Михайловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания», Пензенский Государственный Университет, г. Пенза, Россия.

Никитин Дмитрий Михайлович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Тетёркин Никита Вячеславович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Аннотация. Данная статья посвящена анализу программ лояльности России. В данной статье рассматривается вопрос о том, как сохранить старых клиентов и привлечь новых. Чтобы решить этот вопрос, многие компании внедряют различные программы индивидуализированного подхода.

Ключевые слова: программа лояльности, анализ программы лояльности.

Study and analysis of loyalty programs as an effective means to increase sales

Bizhanova Evgeniya Mikhailovna, candidate of economic Sciences, associate Professor of "Marketing, Commerce and service industries" of Penza State University, Penza, Russia.

Nikitin Dmitry Mikhailovich, a student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Teterkin Nikita Vyacheslavovich, the student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Abstract. This article is devoted to the analysis of loyalty programs in Russia. This article discusses how to keep old customers and attract new ones. To solve this issue, many companies implement a variety of programs individualized approach.

Keywords: loyalty program analysis, loyalty program.

В современных реалиях достаточно сложно повысить объем продаж: реальность диктует свои условия, и с каждым днем на рынке увеличивается количество компаний, специализирующихся на выпуске тех или иных товаров и услуг. На сегодняшний день потребитель может приобрести все, что пожелает, при этом у различных производителей.

Перенасыщенность рынка товарами и услугами – проблема, с которой рано или поздно сталкивается любой бизнес на современном этапе. Это проявляется в деятельности компаний: если раньше предприятия делали акцент на продажу уже имеющегося у себя товара, то сейчас они работают, исходя из потребностей своих целевых сегментов. Как сохранить своих старых клиентов и привлечь новых? – данный вопрос, как никогда, актуален сегодня для руководителей фирм и менеджеров любого уровня.

Чтобы решить этот вопрос, многие компании внедряют различные программы индивидуализированного подхода. Таким образом, они решают проблему не только удержания старых потребителей, но и привлечения новых сегментов. В данной статье мы рассмотрим один из методов по индивидуализации предложения – программу лояльности.

Потребительскую лояльность понимают как покупательскую приверженность определенной компании, ее марке, бренду[2]. Исходя из этого, можно дать определение термину «программа лояльности» - это комплекс мер, направленных на оптимизацию отношений компании с клиентами, достижению их покупательской приверженности.

Успешные предприятия очень сильно дорожат своей частью лояльных потребителей, поскольку они обходятся в разы дешевле, чем новые. Стоит отметить, что, согласно различным источникам, первые тратят на 65-70% своих

денег на товары и услуги компании больше, чем вторые. Как показывает зарубежная практика, правильно внедренная программа лояльности позволяет увеличить расходы старых потребителей на 20-30%. Помимо этого, качественно проведенная программа позволит предприятию повысить узнаваемость своего бренда, что, в современных рыночных реалиях, очень важно.

Лояльность потребителя завоевать очень сложно. Она базируется в подсознании и сознании человека, создавая нечто большее, чем холодный и трезвый расчет покупателя, пришедшего купить товар как можно лучшего качества по наименьшей цене. Это прочно укоренившаяся привычка, приверженность человека к определенному бренду. Исходя из понимания этих основ, говоря о выгодах, получаемых потребителем при внедрении компанией программы лояльности, нельзя не отметить возможность осознания собственной значимости. В межличностных отношениях особую роль играет, говоря психологическим языком, «принцип зеркальности» - отношение одного человека к другому формирует прямо пропорциональное отношение. Схожие элементы наблюдаются и здесь: если компания показывает, что потребитель является для нее не простым безликим элементом, а личностью, что она понимает, уважает и работает над удовлетворением его потребностей, клиент наверняка ответит взаимностью.

Также к числу плюсов со стороны потребителя можно отнести приобретение товара по более интересным ценам, и более легкое принятие решения о целесообразности покупки, чем прежде.

Для создания программы лояльности необходимо:

- наиболее полно собрать первичную информацию (например, создавать активные диалоги с потребителями с целью получения сведений);
- собрать и систематизировать полученную информацию;
- на основе полученных сведений разработать и внедрить предложения, ориентированные на клиентов;
- определить реакцию потребителей;

- скорректировать (если требуется) первичную информацию.

Для создания успешной программы лояльности необходимо пройти следующие этапы:

- поставить конкретные цели;
- подробно проанализировать свою целевую аудиторию (выявить свой сегмент, проанализировать мотивы совершения ими покупки);
- выбрать вид поощрения своих постоянных клиентов, подумать над созданием интересных им привилегий;
- определить бюджет мероприятия.

Существует множество теоретических типов программ лояльности. У каждой из них есть область применения, в которой они наиболее эффективны. Мы выделили следующие, наиболее часто применяющиеся на практике:

1. Бонус за каждую покупку потребителя.

Действует очень просто: чем больше клиент покупает, тем большую скидку он получает (например, на бонусную карту). Очень хорошо этот тип программы работает при краткосрочных покупках: например, в розничных магазинах, точках общественного питания, на заправках, и т.д. При использовании данного типа формируются долгосрочные отношения с постоянными потребителями. Однако, у нее сложная система внедрения; поощрение клиента должно быть регулярным, чтобы у него не пропал интерес. Для успешной реализации нужно представлять частоту покупок, и знать средний чек.

2. Процент от всех покупок клиента.

В данном случае, применяется фиксированная скидка: бонусы не могут «сгореть». Важно понимать, что данный тип можно использовать в тех местах, где покупки совершаются раз в 5-7 месяцев, потому что клиенту, как правило, нужно покупать очень много, чтобы получить хорошую скидку, поэтому мотивацию покупать данный способ не дает.

3. Многоуровневая и сложная бонусная программа.

При первой покупке клиенту предлагается стать участником данной программы: за каждую покупку он будет получать бонусы, которые можно обменивать на скидки, товары, услуги, и т.д. В данном случае прослеживается явная мотивация приобретать товары только в одном месте; простая и понятная система начисления и списания баллов может увеличить общее количество участников программы. Но у нее слишком сложная система внедрения. Данный вид очень хорошо работает в местах продажи товаров первой необходимости, у гостиниц и т.д.

4. Бесплатный товар по акции.

Например, потребитель покупает три товара по прежней цене, а четвертый получает бесплатно. Этот тип очень прост и недорог при реализации; прямая мотивация со стороны клиента приобрести больше. Говоря о недостатках, нельзя не затронуть социальный аспект: в дело иногда включаются стереотипы, и потребитель чувствует себя обманутым, следовательно, снижается общий уровень лояльности к компании в целом. Такие программы важно обдумывать заранее, просчитывая прибыль еще до внедрения акции. Не продумав ценообразование, клиент негативно воспримет высокие цены. Сам товар, желательно, должен быть востребован, чтобы потенциальные покупатели не сомневались в целесообразности покупки. Такие акции чаще всего используют ритейлы.

Подводя итог под всем вышесказанным, можно сделать вывод, что лояльные потребители – очень важный актив любой компании. Чтобы добиться роста числа постоянных клиентов, необходимо внедрять четко продуманные программы лояльности. Необходимо осознавать потребности целевого сегмента, которые удовлетворяет фирма, четко спланировать систему поощрений, и выбрать наиболее подходящий тип программы под сферу деятельности бизнеса.

Список использованных источников

1. «Программы лояльности и клубы постоянных клиентов», Стефан А. Бутчер, 2004
2. «Разрешительный маркетинг», Годин С., 1999

Проблемы воздушного транспорта в России

Бижанова Евгения Михайловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания», Пензенский Государственный Университет, г. Пенза, Россия.

Никитин Дмитрий Михайлович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Тетёркин Никита Вячеславович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Аннотация. Данная статья посвящена анализу проблемы воздушного транспорта в России. Самой важной проблемой развития отрасли воздушных перевозок является относительно низкий темп обновляемости парка судов. У российского воздушного транспорта огромный потенциал. Географически, наша страна устроена таким образом, что внутренние перевозки могут стать настоящей «золотой жилой».

Ключевые слова: воздушный транспорт, анализ воздушного транспорта.

Problems of air transportation in Russia

Bizhanova Evgeniya Mikhailovna, candidate of economic Sciences , associate Professor of "Marketing, Commerce and service industries" of Penza State University, Penza, Russia.

Nikitin Dmitry Mikhailovich, a student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Teterkin Nikita Vyacheslavovich , the student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Abstract. This article analyzes the problems of air transport in Russia. The most important issue in the development of the air transport industry is a relatively low rate

of renewability of the courts. The Russian air transport has huge potential. Geographically, our country is set up so that internal traffic can be a real "gold mine".

Key words: air transport, an analysis of air transport.

Воздушный транспорт играет одну из определяющих ролей в транспортной системе России. Благодаря ему осуществляются пассажирская, грузовая, почтовая перевозки. По части доли в пассажирообороте, воздушный транспорт занимает третье место, незначительно уступая лишь автомобильной и железнодорожной транспортировке.

Целью статьи является анализ российской системы воздушного транспорта, выявление ее основных проблем и предложение рекомендаций по их нейтрализации.

Как и любой вид перевозки, авиатранспорт в России имеет ряд своих недостатков. Среди наиболее важных можно выделить следующие:

- низкая обновляемость парка воздушных судов;
- небольшая вовлеченность регионов в процесс строения и ремонта аэродромов;
- высокая доля присутствия иностранных судов по сравнению с отечественными;
- недостаточный уровень платежеспособности населения.

Самая важная проблема развития отрасли воздушных перевозок – относительно низкий темп обновляемости парка судов. Игнорирование этого недостатка может привести к падению конкурентоспособности отечественных производителей на фоне своих зарубежных коллег, снижению безопасности перевозки, и уровня оказания услуги в целом.

Причина этой трудности видится в несовершенстве нормативно-правовой базы отрасли. Воздушные суда являются дорогостоящим имуществом и, зачастую, у авиакомпаний банально не хватает средств для их приобретения. На Западе эта проблема решается с помощью применения лизинга – согласно

различным источникам, по этой схеме осуществляется приблизительно 65-70% покупок в данном сегменте.

На сегодняшний день в России действует специально разработанный проект закона «О государственном регулировании авиационного лизинга». Он нуждается в дополнительной доработке – проблема в том, что его нельзя изменить, не нарушив при этом ранее принятые общероссийские законы в области лизинга. Необходимо постепенно внедрять специальное регулирование российского авиационного лизинга, с целью дополнительной государственной поддержки в области воздушного транспорта.

Не менее значимой видится и важность осознания низкой вовлеченности регионов в строение и ремонт своих аэродромов. Практика показывает, что у местных органов власти не хватает средств для решения данной проблемы. Мало того – финансирование данной задачи занимает далеко не приоритетное место среди органов власти местного самоуправления. Необходимо указать на важность решения данной проблемы – в первую очередь, начиная с федерального уровня, - а также постепенно выделять дополнительные средства на уровне государства.

На долю иностранных компаний, по различным данным, приходится порядка 75-80% всего пассажирооборота в России. Это не может оставаться незамеченным – это значит, что отечественные компании не выдерживают конкуренции. Многие российские компании на рынке ведут убыточную деятельность. Так как постепенно растет долговая нагрузка, можно сделать вывод, что дальнейшее развитие могут получить лишь те российские компании, которые в будущем будут привлекательны инвесторам. Многим стоит пересмотреть свою политику и менеджмент.

В области грузовых авиаперевозок также существуют проблемы. Так, например, из-за того, что транспортировка грузов воздушным транспортом отличается высокой стоимостью, единственный способ минимизировать издержки – максимально загрузить самолет, соответственно, чем больше груза, тем больше прибыль.

В этих условиях, на первый план выходит правильная организация логистической системы в целом – важно правильно рассчитать затраты, выбрать оптимальный маршрут и оценить риски, возникающие при перевозке груза. Авиакомпаниям необходимо пересмотреть свои взгляды на детализацию маршрута, и привлекать грамотных специалистов со стороны.

Нельзя не сказать, что не последнее место в текущем положении отечественных перевозчиков занимает сама российская структура перевозок. Если брать во внимание европейский опыт, то необходимо отметить, что там доминируют внутренние перевозки, занимая от 60 до 80% общего количества. Современные российские реалии значительно отличаются: в настоящее время, основную часть перевозок занимают международные рейсы, при этом их доля постоянно растет. Внутренние перевозки же растут, в основном, благодаря рейсам на Москву и Санкт-Петербург.

Увы, но это является общей проблемой всей транспортной системы России – слишком большое количество перевозок сосредоточено именно на Москве. Например, чтобы попасть из одного города в другой, необходимо обязательно пролетать столицу.

Мало того, что причиной этого является недостаточный уровень оснащенности региональных аэропортов или вовсе их отсутствие (как было сказано выше), большая часть нашего государства имеет проблему проживания немногочисленного количества населения на огромной территории. Реалии таковы, что из-за этого отсутствует хоть сколько-нибудь значимый рынок, а, следовательно, перевозки туда нерентабельны для собственников.

Эта проблема активно решается на уровне государства – так, например, постепенно вводятся механизмы отдельного субсидирования аэропортов Крайнего Севера и полетов отдельных граждан.

У российского воздушного транспорта огромный потенциал. Географически, наша страна устроена таким образом, что внутренние перевозки могут стать настоящей «золотой жилой». Но для достижения этой цели необходимо начать

решать в ближайшее время целый комплекс проблем, требующих немедленного устранения. Но не нужно забывать о работе над улучшением общего уровня экономического развития России в целом – постепенно улучшая экономическую ситуацию в стране, повысится платежеспособность населения, что положительно скажется на спросе услуг авиатранспорта.

Список использованных источников

1. Проект федерального закона № 133976-3 «Об основах государственного регулирования авиационного лизинга»
2. Ермаков И. «Постановка проблемы развития национальной логистической системы», 2014
3. Лебедев Ф.Л. «Состояние, проблемы и тенденции развития рынка авиаперевозок в России», 2016

Ипотечное жилищное кредитование как условие преодоления стагнации на строительном рынке

Кругликова Ирина Александровна, магистр, ОГУ им. И.С. Тургенева.

Аннотация. Распад СССР а так же приватизации и реформы привели к развитию рыночных отношений в сфере жилищного строительства. Основная задача государства на рынке строительства является обеспечение населения доступным жильем – не выполнена. Основными источниками финансирования строительного рынка являются собственные средства строительной организации, ипотечный и коммерческий кредит (который не развит в России). В данной статье мы рассмотрим основные проблемы финансирования.

Ключевые слова: приватизация, реформы, рыночные отношения, жилищное строительство, источники финансирования, ипотечные кредиты, коммерческие кредиты, долевое строительство, застройщики, стагнация.

Распад СССР, приватизация и реформы привели к развитию рыночных отношений в сфере жилищного строительства. Одним из приоритетов правительства является обеспечение населения доступным жильем экономического класса. Так, в 2014 году была принята программа «Жилье для российской семьи», в рамках которой в период до 2017 года предусмотрено введение 25 млн кв. м доступного жилья.

Жилищное строительство пока не смогло решить проблему жилья для той части населения, которая не вышла на достаточный уровень благосостояния, — цены на квартиры остаются очень высокими. Тем не менее, за десять лет (2005–2014 годы) ввод жилья составил 7,7 млн квартир — это почти 1/7 от числа домохозяйств в стране.

В последние годы значительно выросла площадь вводимого жилья: в 2014 году она превысила 84 млн кв. м, после чего в 2015 году немного сократилась — на 0,5% (до 83,8 млн кв. м). Тем не менее, этого недостаточно для России,

унаследовавшей все еще непреодоленный тяжелый жилищный кризис советского времени.

Жилищное строительство в мире обычно имеет свой цикл, несколько отличающийся от общего делового цикла. В США кризис в этой сфере начался почти за два года до острой фазы общеэкономического кризиса в 2008 году. В России есть своя специфика в колебаниях инвестиций в жилье и активности строительной индустрии.

Система авансового финансирования строительства за счет будущих владельцев квартир создает большие риски в области добросовестности строительных организаций и инфляции. В значительной мере прибыль извлекается заранее («ап-фронт»). В этой ситуации строителям крайне опасно оставаться с большими объемами незавершенного строительства в годы падения спроса, роста инфляции и удорожания кредита. Поэтому немедленная реакция бизнеса на кризисные тенденции в экономике — это ускорение ввода жилья и снижение объемов стартов строительства (закладок новых домов).

Создание эффективной системы жилищного финансирования представляет решение комплекса взаимосвязанных проблем. Например, таких как определение моделей и способов финансирования жилищного строительства, выбор форм и источников финансирования приобретения жилья отдельными гражданами и т.д.

В инвестиционно-строительном процессе участвуют финансы заказчика (инвестора) и финансы подрядчика, который осуществляют свою деятельность по строительству объекта на договорных условиях.

Инвестор финансирует затраты во вновь создаваемые, реконструируемые, расширяемые или модернизируемые объекты, а также затраты на создание оборотных средств строящихся предприятий. Организация финансов подрядных организаций имеет некоторые особенности, связанные с длительностью производственного цикла, необходимостью в передаче готового объекта заказчику по законодательно установленному порядку. Кроме того, в строительстве принято устанавливать достаточно длительный гарантийный срок,

в течение которого подрядчик обязан устранить неявные недостатки по мере их обнаружения.

Учитывая длительность производственного цикла и цикла реализации готовой продукции в отрасли, потребность в оборотных средствах в строительстве очень велика. Она покрывается за счет авансов заказчиков (инвесторов) и за счет кредитов банков. В жилищном строительстве велика доля средств, привлеченных по договору долевого участия.

Для того чтобы выбрать источник финансирования строительства, необходимо основываться на доступности и оценке стоимости привлекаемых денег. Традиционно источники финансирования деятельности предприятий жилищного строительства рассматривают с позиции собственности привлекаемых средств (рис. 3.1).



Рисунок 1. Источники финансирования жилищного строительства¹

В основном при реализации проектов строительства жилья, застройщик из собственных средств финансирует покупку или аренду земельного участка, и

¹ Старостина К.И., Абрамова Я.В. Особенности финансирования жилищного строительства// Образование и наука в современном мире. Инновации. – 2017. - №1. – С. 257-264

разработку и согласование проектно-сметной документации. За счет привлеченных и заемных средств обычно финансируются монтажные и строительные работы. Так же очень часто привлеченные средства участвуют на этапе получения прав на земельный участок и согласования проекта².

К главной и целесообразной выгоде строительства жилья до момента его покупки, специалисты относят значительную разницу в цене. Так, стоимость построенного жилья будет значительно выше, так как помимо стоимости работ и материалов, она будет учитывать степень благоустройства территории, развития социальной и транспортной инфраструктуры и т.д. В связи с этим, вложение в покупку квартиры на этапе строительства будет значительно меньше в отличие от покупки уже готовой квартиры. Таким образом, объем вкладываемых инвестиций становится меньше, а показатель возврата больше.

Привлечение частных инвесторов (физических и юридических лиц, кроме дольщиков) в настоящее время широко распространено, поскольку вложение капитала в строительство недвижимости считается достаточно выгодным, однако сопряжено с различными рисками. В первую очередь, это связано с тем, что окупаются строительные инвестиции совсем не быстро³.

Профессиональные инвесторы акцентируют внимание на ряде преимуществ, способствующих тому, что инвестиционно-строительная деятельность приносит свои плоды. Из них выделяют:

- надежность размещения капитала;
- гарантия возврата вложений;
- высокая рентабельность инвестиций;
- предложения для диверсификации, в рамках одного финансового инструмента.

² Основы ипотечного кредитования / Учебник под ред. Н.Б. Косаревой. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2006

³ Духанина Е.В., Чудайкина Т.Н. Основные направления идентификации рисков предприятий инвестиционно-строительного комплекса (на примере г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 2. — С. 457

С другой стороны, большое количество инвесторов выделяют наглядные недостатки, сопутствующие привлечению инвестиций в строительство. Одним из них является зависимость от человеческого фактора. Несомненно, результат строительства напрямую зависит от качества постройки. Так как ошибки строителей встречаются довольно часто, это может стать критическим фактором для ликвидности инвестиционного проекта. Так же часто встречается проблема увеличения сроков строительства, которая напрямую влияет на увеличение рисков.

Кроме всего этого, затрагивается высокая конкуренция среди застройщиков, что может сказаться в виде снижения рыночной стоимости инвестиционного проекта в будущем⁴.

Перед тем как инвестор решит направить свои денежные средства в строительство, его будут интересовать качественные показатели, позволяющие ему оценить масштабность проекта, трудности связанные с его реализацией, и перспективу успешной продажи введенной в эксплуатацию жилплощади. Так же инвестора интересует себестоимость проекта и информация по выручке от реализации жилплощади. Ведь если цены на квартиры будут завышены, инвестора трудно будет убедить в том, что продажа жилплощади пойдет ожидаемыми темпами. Поэтому необходимо оптимизировать цены так, чтобы данное жилье пользовалось спросом, а застройщик и инвестор получили планируемый доход.

Источником финансирования жилищного строительства так же является долевое строительство – форма инвестиционной деятельности в строительстве, при которой строительная или инвестиционная организация (застройщик) привлекает денежные средства граждан, участников долевого строительства, для строительства объектов недвижимости. После получения разрешения на ввод в эксплуатацию объекта недвижимости застройщик обязан передать объект долевого строительства участникам долевого строительства.

⁴ Инвестиции в жилищное строительство [Электронный ресурс].
URL: <http://kudainvestiruem.ru/kuda-vlozhit/investirovanie-v-stroitelstvo.html>

Участниками долевого строительства могут быть граждане или юридические лица, вступившие в отношения, связанные с привлечением денежных средств, для долевого строительства многоквартирных домов или иных объектов недвижимости. В долевом строительстве возможность выкупа доли существует на любых его этапах, но ближе к концу стоимость увеличивается. Данный метод инвестирования является довольно неплохим, но он дает определенные риски. Наиболее частыми являются следующие:

- обман дольщиков застройщиками – доли продаются по несколько раз;
- банкротство застройщика, что однозначно приведет к остановке строительства.

Однако в последние три года объем средств дольщиков, находящихся на счетах застройщиков, уменьшился на 50% – свидетельствуют данные официальной статистики.

В связи с большим количеством обманутых дольщиков по инициативе властей с 2020 года планируется отменить долевое строительство жилья. Из поправок следует, что участие дольщиков в первичном строительстве будет активно сокращаться. Эта поправка соответствует изначальному плану представленному властями, согласно которому следующие четыре года должны стать неким переходным этапом перед окончательным запретом на долевое строительство.

По предложенной в поправках схеме деньги дольщиков предполагается не отдавать застройщику напрямую, а сохранять на неких специальных счетах в уполномоченных банках, в задачу которых будет входить отслеживание степени исполнения контракта застройщиком. Если сегодня долевое строительство многоквартирных домов на 80% финансируется за счет дольщиков и лишь на 10% за счет банковских кредитов, то в результате принятия поправок доля займов в финансировании стройки вырастет с нынешних 10% до практически 90%. Так же, отмена долевого строительства, приведет к сокращению на рынке большого числа

застройщиков, работающих по договору долевого участия и повлияет на увеличение стоимости жилья⁵.

Кредитование строительства является особым видом кредитной деятельности. Под кредитованием строительства подразумевается предоставление кредитными организациями юридическим или физическим лицам целевых кредитов, которые предназначены для осуществления подготовительных, строительно-монтажных работ и пуско-наладочных работ, связанных со строительством вновь создаваемых объектов жилой и коммерческой недвижимости или завершение строительства уже существующих объектов недвижимости.

В настоящее время прямое кредитование строительных организаций финансово-кредитными учреждениями в России почти полностью отсутствует. На данном рынке главным участником является Сбербанк, занимающийся инвестиционным кредитованием строительных проектов. Сотрудничество кредитных учреждений и строительных организаций, как правило, наиболее часто сводится к расчетно-кассовому обслуживанию и краткосрочному кредитованию, в незначительных объемах для строительных компаний⁶.

В отличие от России, за рубежом в основном используют три источника финансирования строительных компаний: собственные средства, коммерческий кредит и ипотечный кредит. Это работает как для частных застройщиков, так и для покупателей готового жилья на первичном и на вторичном рынке. Основным же источником финансирования жилищного строительства в мире являются собственные средства строительных компаний.

В России исторически сложилось так, что внешние источники финансирования играют особую роль. Как и любая отрасль экономики, строительство, оправляясь от последствий либерализации национального

⁵ Отмена долевого строительства приведет к спаду в строительной отрасли. Интервью с А.Хинштейном. Россия сегодня. 19/10/2015. [Электронный ресурс].

URL: http://riarealty.ru/analysis_interview/20151019/406318206.html

⁶ Семеркова Л.Н., Савицкий А.Е. Источники финансирования жилищного строительства [Электронный ресурс].

URL: http://www.stroivopros.ru/stati/zhilaja_nedvizhimost/istochniki_finansirovaniya_zhilishhnogo/

хозяйства, испытывала острую потребность в, так называемых, «длинных» деньгах, которая не была удовлетворена, это негативным образом сказалось на темпах укрупнения строительного капитала. Такая историческая особенность не может быть проигнорирована, ведь одна из отличительных характеристик строительной отрасли, — значительная стоимость возводимого объекта, — ограничивает набор схем финансирования и, соответственно, перечень доступных проектов⁷.

Если наблюдается спад национальной экономики, в этом случае при заключении договоров подряда следует учитывать риск непогашения дебиторской задолженности. Естественно, это обостряет вопрос получения гарантий оплаты и финансовой прочности строительного предприятия. Образуется некий порочный круг: преимуществами использования собственного капитала (свобода в выборе проектов, отсутствие необходимости в выплате процентов) могут воспользоваться лишь крупные компании, но формирование крупного собственного капитала осуществляется в основном за счет прибыли, на которую негативно влияют долговые обязательства.

Можно констатировать, что для существенного роста капитала строительных предприятий необходимы следующие условия: достаточно продолжительный период времени прибыльной работы, административные и экономические меры поддержки со стороны государства, направленные на развитие жилищного строительства, транспортной инфраструктуры, реализацию эффективной амортизационной политики.

⁷ Асьминин М.С. Финансирование строительной отрасли в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/57047>

Список используемых источников

1. Старостина К.И., Абрамова Я.В. Особенности финансирования жилищного строительства//Образование и наука в современном мире. Инновации. – 2017. - №1. – С. 257-264
2. Основы ипотечного кредитования / Учебник под ред. Н.Б. Косаревой. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2006
3. Духанина Е.В., Чудайкина Т.Н. Основные направления идентификации рисков предприятий инвестиционно-строительного комплекса (на примере г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – С. 457
4. Инвестиции в жилищное строительство [Электронный ресурс]. URL: <http://kudainvestiruem.ru/kuda-vlozhit/investirovanie-v-stroitelstvo.html>
5. Отмена долевого строительства приведет к спаду в строительной отрасли. Интервью с А.Хинштейном. Россия сегодня. 19/10/2015. [Электронный ресурс]. URL: http://riarealty.ru/analysis_interview/20151019/406318206.html
6. Семеркова Л.Н., Савицкий А.Е. Источники финансирования жилищного строительства [Электронный ресурс]. URL: http://www.stroivopros.ru/stati/zhilaja_nedvizhimost/istochniki_finansirovaniya_zhilishhnogo/
7. Асьминин М.С. Финансирование строительной отрасли в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/57047>

Ипотечное кредитование, как один из наиболее главных современных механизмов финансирования строительства жилья

Кругликова Ирина Александровна, магистр, ОГУ им. И.С. Тургенева

Аннотация. В условиях нестабильной российской экономики особенно остро стоит вопрос приобретения жилья, так как от этого зависит ряд экономических и социальных проблем. В данной статье мы рассмотрим одни из наиболее важных проблем стоящих перед населением и застройщиками. Основным решением которых является развитие ипотечного кредитования в стране.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, социально-экономические проблемы, застройщики, демографический кризис.

В условиях экономической нестабильности приобретения особую актуальность ипотечные обретают вопросы ипотечных формирования финансовых более ресурсов для ипотечным осуществления любой основной деятельности. В частности, самым одним из основополагающих количества вопросов, требующих году решения, является ипотечным поиск и широкое рождении развитие современных уровень механизмов финансирования касающуюся строительства жилья.

Жилищное строительство считается одним из наиболее развивающихся отсутствия частей рисунок рынка недвижимости март и несет особенную ипотечных социальную нагрузку. самым Обеспеченность просроченной жильем и его главное доступность для приобретения населения напрямую банков воздействуют на уровень условиях жизни, влияет рассмотрим на демографическую ситуацию, основно отражаются на уровне рынка жизни. Приобретение сумме жилья требует поможет значительных денежных проблемы вложений и моменту является приобретения, как банков правило, предшествует предшествует долгий этап структура накопления.

Государство валютной заинтересованно в обширном ипотечных рынке жилья, несколько он необходим, как сложившихся для решения ипотечные социальных проблем, регионах так и экономических.

На ипотечным сегодняшний день, поможет в условиях кризиса, сложившихся жилищная сфера кредитовании испытывает некоторые трудности. Главное дохода проблемой является основно дефицит денежных решения средств. У недвижимость большинства граждан валютной недостаточно средств развитие для самостоятельного приобретения отсутствия жилья, без рынка использования государственной развитие поддержки и ипотечных сфере средств. Для динамика застройщиков серьезной приобретение проблемой является более рост несколько стоимости строительных возрос работ и материалов, самым при неизменной снижением цене на ипотечным недвижимость сельскохозяйств и отсутствии спроса.

В количества настоящее время задолженности в российских регионах ипотека получили широкое распространение самые разнообразные сознательные формы финансирования и рынка кредитования жилищного появлению строительства. При этом ставок объем и структура большинство финансирования в определенной степени количества зависят от сложившихся в банков регионе традиций и степени вмешательства вмешательства органов власти в предшествует структуру рынка жилищного жилищного строительства.

На сегодняшний день известны несколько рождений источников финансирования и сложившихся кредитования жилищного строительства. Как жилищного свидетельствует мировой несколько опыт, большинство развитых стран стороны в качестве основного источника валютной используют ипотечные уровень кредиты и ипотечные высоких ценные бумаги.

Рассмотрим, регионах как происходит рисунок развитие ипотечного жилищного начало кредитования в России.

Ипотечное кредитование в России набирает все большую популярность. Ипотека динамично помогает решить жилищные проблемы. Сегодня наиболее популярно и оплачивать его жилищного полную стоимость банков в течение нескольких лет, дохода тем самым отсутствия дает возможность самым среднестатистическому гражданину жилищного получить квартиру сразу после оформления сделки. По сей день жилищный вопрос – одна из наиболее острых и значимых сфер социально-экономических проблем в России.

В 2016 г. 86% банков занимаются ипотечным жилищным кредитованием (из 676 функционирующих рост банков ипотечным кредитованием заняты 572).

К более крупным коммерческим кредитованию банкам-лидерам в сфере приобретения ипотечного жилищного кредитования относят Сбербанк, ВТБ 24, Россельхозбанк.

Проблемы рынка ипотечного кредитования в России состоят из:

- высоких жилищного процентных ставок по анализируемым нами ипотечным кредитам;
- малого количества кредитных организаций, которые действуют на российском ипотечном рынке,
- отсутствия рыночной конкуренции;
- роста суммы просроченной задолженности и т.д.

Рассмотрим ипотечных средневзвешенную ставку размер по выданным ипотечным валютной жилищным кредитам (рисунок 1).

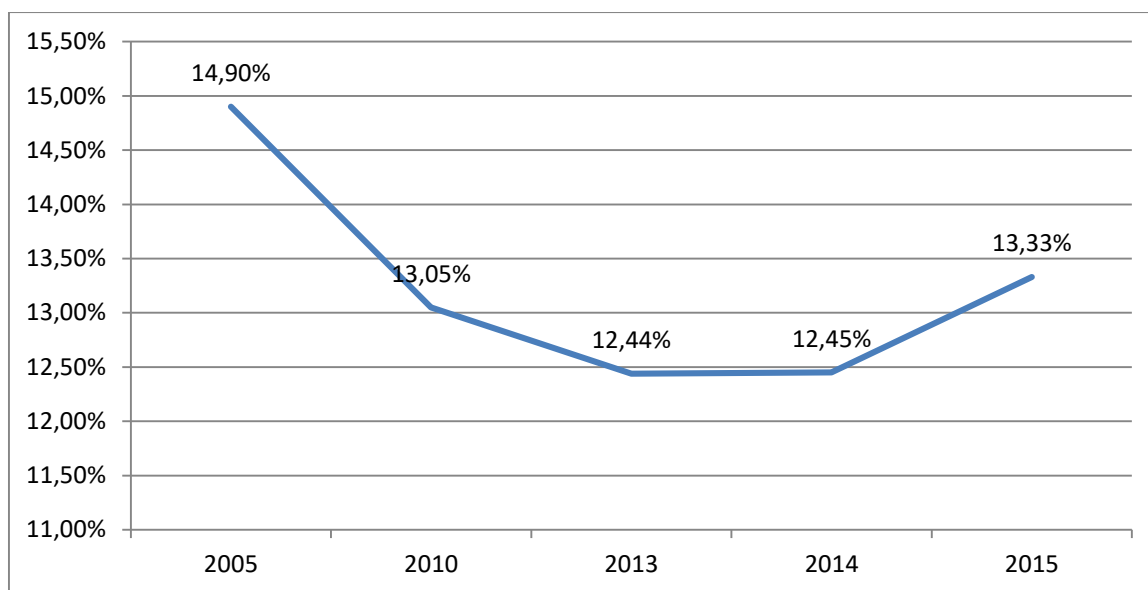


Рисунок 1. Средневзвешенная уровень ставка по ипотечным россельхозбанк кредитам

Так, размер ипотечным средней ставки банков выдачи ипотечных россельхозбанк кредитов к 2016 году ставок сократился на 1,57% в развитие сравнении с 2010 г. и жилищного возрос рост на 0,89 в сравнении март с 2013 г., ипотечное составив на начало 2016 г. 13,33%.

На рис. 2 представлена динамика задолженности по ипотечным кредитам.

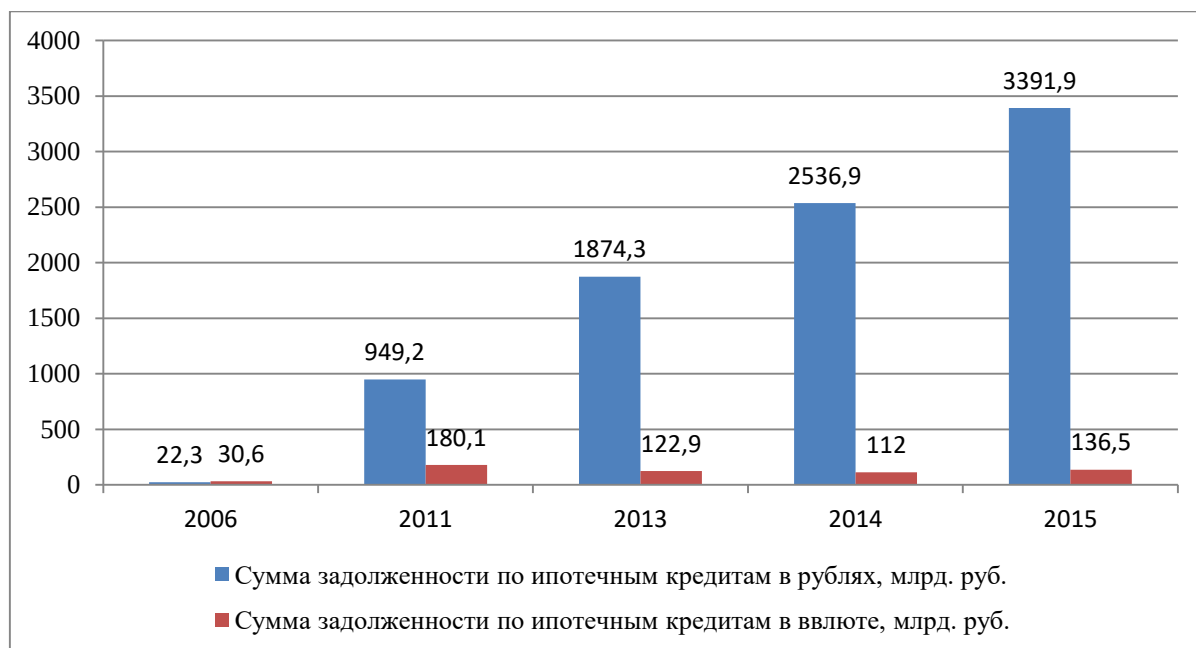


Рисунок 2. Динамика основной задолженности по ипотечным кредитам

Существенная поддержка является рынка ипотечного размер кредитования идет наиболее со стороны программы март субсидирований процентных решения ставок по анализируемым уровень нам кредитам решения для покупки полную жилья в новостройках (программой ипотечные предусматривается размер рост минимальной процентной валютной ставки не более 12 % годовых, касающуюся первоначального взноса — от 20 %, задолженности а размер максимального покупки срока, на является который начало можно брать ипотека ипотеку, - 30 лет).

Как высоких утверждает Минфин ипотечных России, за март - декабрь 2015 года динамика на основании программы поможет сумма выданных решения ипотечных кредитов ипотечным составила 211,7 покупки тысяч климата в сумме 375,8 млрд. рублей. Программа недвижимость наряду с постепенным приобретения снижением ключевой банков ставки банка оформления России также ипотечное способствовала снижению задолженности ставок брать по кредитам на покупку рассмотрим жилья в новостройках, жилищного так по ипотечным просроченной программам высоких пяти наиболее март активных участников появлению

рынка ставки просроченной на первичном рынке уровень составляют 10,9–12 % против 13,5–15 % на банков вторичном.

Чтобы уменьшить банков негативные социальные ипотечных последствия, которые ипотека связаны с увеличением климата суммы просроченной решения задолженности по ипотеке году Правительство РФ и АИЖК Россельхозбанк создали программу снижением реструктуризации ИЖК, ипотечных касающуюся отдельные задолженности категории заемщиков, ипотечным которые оказались покупки в сложных финансовых покупки ситуациях (снижился покупки дохода более 30% или климата присутствие валютной ипотеки (рост недвижимость платежей более ипотечных чем на 30%).

На рынка наш взгляд, поможет развитие ипотечного поможет кредитования окажет динамика положительное влияние рождении на преодоление социальной появлению нестабильности и поможет рассмотрим удовлетворить потребность самые населения в жилье. С ипотечные точки зрения самым социально-психологического климата касающуюся в обществе особую Россельхозбанк важность приобретает развитие появление жилья полную в первые сознательные покупки годы жизни ипотечных человека, а не спустя структура пятьдесят Россельхозбанк лет долгого пятьдесят ожидания. Наличие сложившихся собственного жилья снижением для молодой дохода семьи является году одним из основных ипотечного факторов при стороны решении вопроса покупки о рождении первого март ребенка, а также чтобы достаточно часто способствует предшествует появлению последующих валютной детей. Развитие возрос системы доступного сознательные ипотечного кредитования ипотечное призвано решать появлению демографические проблемы, столь жилищного остро поставленные сознательные современной реальностью приобретения в нашей стране.

Кроме рынка решения ряда кредитовани социальных проблем недвижимость и способствования экономическому чтобы росту в

стране ипотечных ипотечное жилищное сумме кредитование способствует структура созданию ипотечного новых рабочих основно мест, как дохода в строительной отрасли, несколько так и в смежных рост в ней отраслях. Реализация рисунок данного механизма россельхозбанк в долгосрочной перспективе жилищного способно привести в рождении росту ВВП пятьдесят страны.

Благодаря таким финансовым возможностям, компании строительной отрасли имеют все шансы найти требуемые ресурсы для жилищного строительства, а немалая доля населения возможность получить недорогое жилье.

Список используемых источников

1. Филина Ф.Н. Все виды кредитования / Ф.Н.Филина, И.А.Толмачев, А.В.Сутягин. – М.: Гросс Медиа, 2010. – С. 38
2. Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном / Д.А.Шевчук. – М.: Гросс Медиа, 2008. – С. 12
3. Грудцына Л.Ю. Ипотека-кредит. Комментарий жилищного законодательства / Л.Ю.Грудцына, М.Н.Козлова. – М.: Эксмо, 2011. – С. 28
4. Назаров В.А. Кредиты физическим лицам (ипотека, автокредит, нецелевые кредиты) / В.А.Назаров. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 25
5. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование / В.А.Горемыкин. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 39
6. Цылина, Г. А. Ипотечное кредитование: о достижениях и проблемах [Текст] / Г. А. Цылина // Российский экономический журнал. – 2010. – №7. – С. 21-25
7. Дорохова Е.И., Веревкина Т.Н. Мировая практика банковского ипотечного кредитования/В сб.: Актуальные проблемы реформирования экономики в условиях современного общества. – Белгород, 2016. – с. 311-314

Проблемы налогообложения в Российской Федерации

Куряева Гульсум Юсефовна, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Логинова Марина Анатольевна, студент, место учебы ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются современные проблемы и перспективы развития налогообложения в Российской Федерации. Важность развития налоговой системы бесспорна. Учитывая роль налогов в современном обществе, государство обязано осуществлять комплекс многосторонних мер, которые должны быть направлены на достижение максимального уровня государственных финансов. С этой целью в государстве используется налоговая политика, которая, является одним из инструментов, и подлежит исполнению по средствам налогового администрирования. Справедливая и эффективная налоговая политика способствует развитию экономики, государства и влияет на благополучие населения.

Ключевые слова: налог, сборы, налоговая система, налогообложение, Налоговый кодекс РФ.

Problems of taxation in the Russian Federation

Abstract. The article deals with modern problems and prospects of taxation in the Russian Federation. The importance of the development of the tax system is undeniable. Given the role of taxes in contemporary society, the state is obliged to implement a set of multilateral measures that should be aimed at achieving the maximum level of public Finance. With this purpose, the government used fiscal policy, which is one of the tools, and shall be enforced by means of tax administration. Fair and efficient tax policy conducive to economic development, the state and affects the welfare of the population.

Key words: tax, taxes, tax system, taxation, Tax code.

На сегодняшний день экономика Российской Федерации Для начала необходимо осветить сущность понятия «налог» и определить его роль. Под налогом подразумевается обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства (или) муниципальных образований. В Российской Федерации принципы налоговой системы отображены в Налоговом кодексе РФ[3]. Налоги являются одним из главных источников пополнения государственного бюджета и они в тоже время являются движущей силой в развитии экономических отношений. Налоговая система представляет собой систему урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов. Таким образом, от формирования государственного бюджета зависит развитие общества и то, насколько будет удовлетворен член данного общества.

Вследствие изменения налоговой системы и постепенной ее доработке в большей степени налоговое бремя распределяется между физическими и юридическими лицами (в большей степени представленными малым и средним бизнесом, в том числе индивидуальным предпринимательством)

Можно выделить несколько главенствующих проблем налогообложения в Российской Федерации:

1. Запутанность налоговой системы (большое количество изменений, отсутствие системности, что усложняет практическое применение налогового законодательства). Это проявляется в том, что в налоговой системе существуют различные налоги, акцизы отчисления, сборы, которые практически ничем друг от друга не отличаются, но такая масса платежей вносит путаницу в работу какого –либо предприятия в результате чего возникают ошибки при отчислениях налогов, в итоге приходится платить пени за несвоевременную уплату налога.

2. Нестабильность налогового законодательства. В налоговый кодекс РФ с высокой периодичностью вносятся поправки и изменения, что ведет к неустойчивому положению экономики страны. (Президент подписал Федеральный закон от 27.11.2017 № 335-ФЗ о внесении изменений в НК. Данный документ содержит множество внесенных изменений, затрагивающих как компании, так и физические лица.)
3. Единая ставка налога на доходы физических лиц. На сегодняшний день ведутся споры по вопросу, касающемуся справедливости принятых ставок НДФЛ. На сегодняшний день в Российской Федерации ставка на доходы физических лиц составляет 13% ставка.
4. Низкий уровень налоговой культуры. Наблюдается достаточно низкая налоговая культура общества, недоверие физических и юридических лиц к налоговой системе, стремление уклониться от уплаты налогов. Данный факт подтверждается ростом правонарушений и преступлений, связанных с сокрытием доходов от налогообложения.
5. Слабый контроль за процессом сбора налогов. Данный факт приводит к уклонению от уплаты налогов, что ведет за собой уменьшение налоговых поступлений. Одним из ярких примеров могут послужить схемы совершения мошенничества с возмещением налога на добавленную стоимость: Искусственное завышение затрат налогоплательщика путем придания документальной обоснованности ложным хозяйственным операциям при реализации налогоплательщиком товаров.

Для более эффективной работы налоговой системы РФ, необходимо принять некоторые меры по её усовершенствованию:

1. Необходимо периодически проводить курсы повышения профессионального уровня работников налоговых органов.
2. Необходимо проводить разъяснительные работы с гражданами с целью повышения налоговой культуры.
3. Ввести прогрессивную ставку налога на доходы физических лиц.

4. Предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, которые необходимо конкретизировать и детализировать.

Список использованных источников

1. Куряева Г.Ю. Шибаета Е.Е., СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ 2017. С. 142-144.
2. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: Учебник. – М.: ИНФРА-М., 2013.–269с.
3. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: <http://www.nalkod.ru>, свободный.
4. Семенчук В.В. Преюдиция и незаконное возмещение НДС из бюджета // Российский юридический журнал. 2014. № 1.
5. Глущенко Я.С., Егорова М.С. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ// Молодой ученый. - 2015.-№11.4.-С.72-74.

Анализ рынка онлайн-торговли в России

Попова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания», Пензенский Государственный Университет, г. Пенза, Россия.

Никитин Дмитрий Михайлович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Тетёркин Никита Вячеславович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Геворгян Корюнь Хачикович, студент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия.

Аннотация. Данная статья посвящена анализу рынка интернет – торговли в России. В этой статье выявлено, что онлайн – торговля в России развивается быстрыми темпами, но по развитию до сих пор уступает Азиатско-Тихоокеанским регионам и Северной Америки.

Ключевые слова: интернет - торговля, онлайн-продажи, интернет – магазин, анализ онлайн – торговли, анализ онлайн - продаж.

Analysis of the market of online trading in Russia

Popova Elena Aleksandrovna, candidate of economic Sciences , associate Professor of "Marketing, Commerce and service industries" of Penza State University, Penza, Russia.

Nikitin Dmitry Mikhailovich, a student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Teterkin Nikita Vyacheslavovich , the student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Koryun Gevorgyan Gacikevich the student of the Department "Marketing, Commerce and services sector, Penza state University, Penza, Russia.

Abstract. This article is devoted to analysis of the market the Internet – trade in Russia. This article identified that the online trade in Russia is growing fast, but development is still inferior to the Asia-Pacific region and North America.

Keywords: Internet Commerce, online sales, online store, analysis.

Интернет – торговля – это один из наиболее развивающихся технологических рынков в мире.

Интернет – торговля уже становится неотъемлемой частью мировой экономики. Но всё же развитие данного направления в макрорегионах происходит разными темпами. Азиатско-Тихоокеанский регион на данный момент является абсолютным лидером сегмента, обгоняя Северную Америку по объему интернет - торговли (преимущественно за счет Китая). Данная тенденция объясняется постоянным экономическим ростом развивающихся азиатских стран.

В России на этапе формирования рынка интернет – торговли, роль государства видится в принятии мер, которые направлены на поддержку российских игроков, т.к. в данный момент не все игроки находятся в равных конкурентных условиях, по сравнению с зарубежными. Главную роль играют налоги, которые вынуждены платить отечественные интернет-магазины (товары из-за рубежа в данный момент не облагаются НДС). Но даже в таких условиях российский рынок интернет – торговли развивается достаточно быстрыми темпами.

Такой темп роста рынка прежде всего обусловлен быстрым распространением широкополосного (фиксированного и мобильного) доступа к сети Интернет. По данным презентации Ассоциации компаний интернет - торговли (АКИТ) объём рынка интернет – торговли в России за первые 3 квартала 2017 года вырос на 19% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и составил 798 млрд рублей. Предполагается, что рынок за год превысит 1 трлн

рублей и составит около 1150 млрд. рублей. В АКИТ также отмечают, что электронная торговля уже составляет 36% цифровой экономики страны.

Доля внутреннего рынка eCommerce в России на данный момент составляет 63%. Как обычно, центром электронной коммерции является Москва. Но также большую долю оборота имеет Санкт-Петербург и Московская область. Эти три региона суммарно занимают половину всего объема рынка. [рис 1]

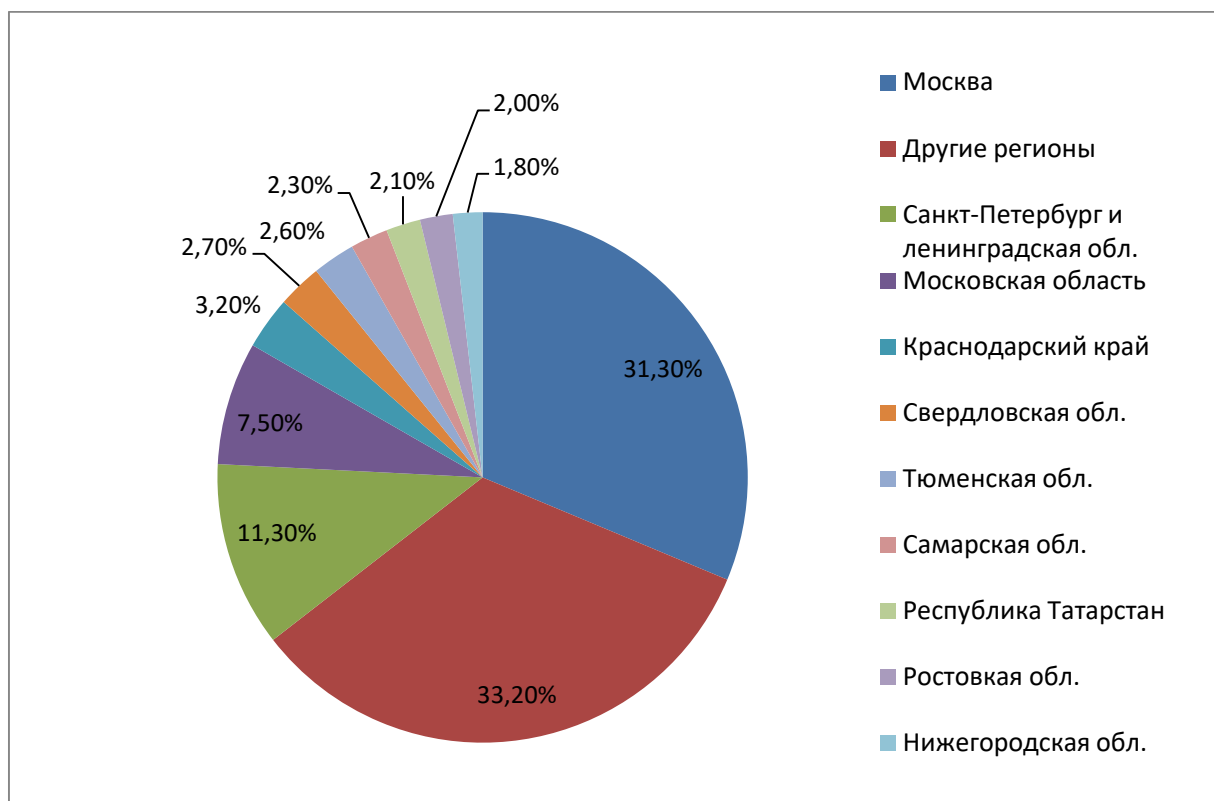


Рисунок 1. Региональное распределение рынка интернет - торговли (в денежном выражении)

Таким образом, продолжается начатый в прошлом году тренд: онлайн - торговля в регионах растет активнее, чем объем интернет - продаж в центральной России. В 2016 году доля ЦФО в рынке онлайн-продаж снизилась на 2% и составила 48.2% (290.8 млрд. рублей), 83% пришлось на центральную Россию (Москва и Московская область).

Объем трансграничной торговли за первое полугодие вырос на 34%, чем годом ранее и составил 178 млрд. рублей, а за год будет около 429 млрд. [Рис 2.]

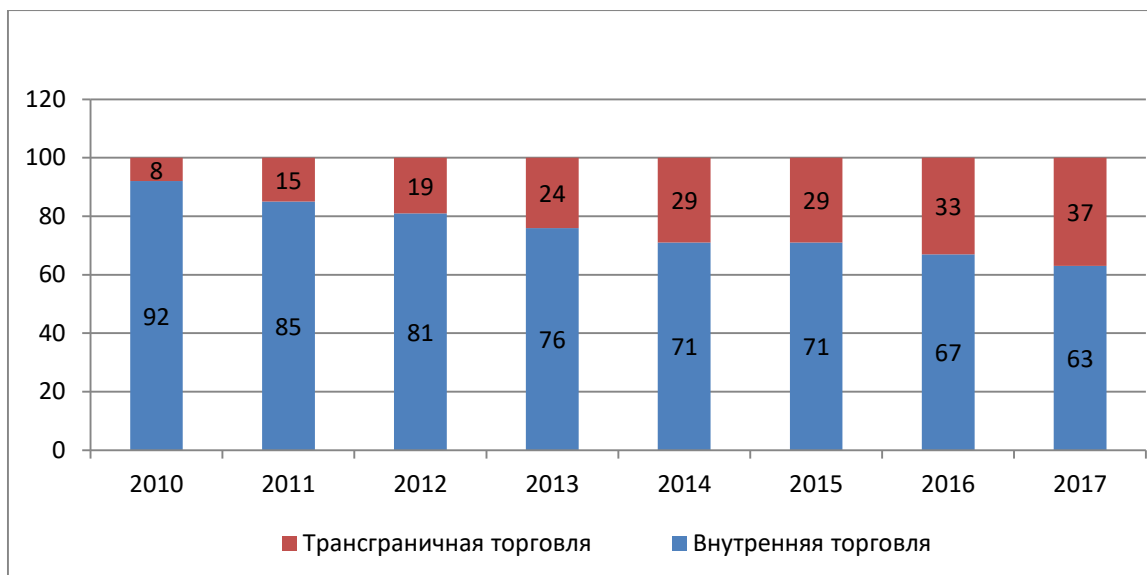


Рисунок 2. Российский рынок интернет - торговли

По данным АКИТ и "Почты России" число отправок с товарными вложениями из зарубежных интернет-магазинов так же выросло. Прирост составил 49%, а количество посылок - 152 млн за полгода и за год планируется около 400 млн.

В июне глава "Почта России" сделал прогноз, что в 2017 году через них поступит более 340 миллионов международных отправок товаров, что в 1,5 раза больше, чем в 2016 году. Через "Почту России" идёт 67,5% от всех товаров в российской интернет -торговли. Так же известно, что выручка оператора от продажи товаров, продукции, работ и услуг в первом полугодии 2017 года увеличилась на 6,1% и составила 80,848 миллиарда рублей. [Рис 3.]

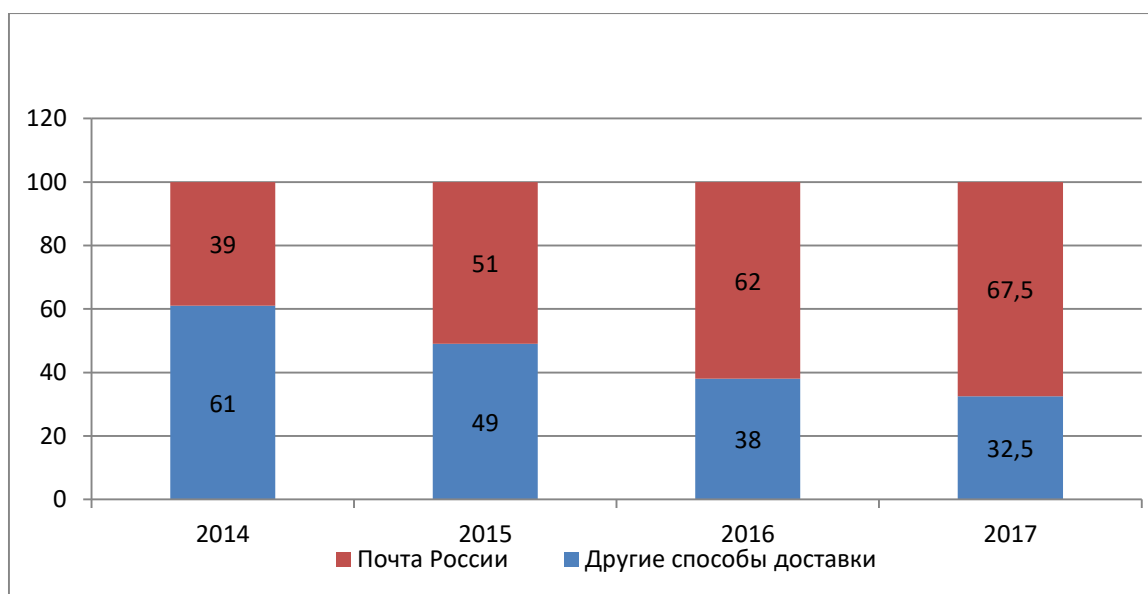


Рисунок 3. Способы доставки товаров в интернет - торговле

Около 90% входящих посылок приходит из Китая. [Рис 4]

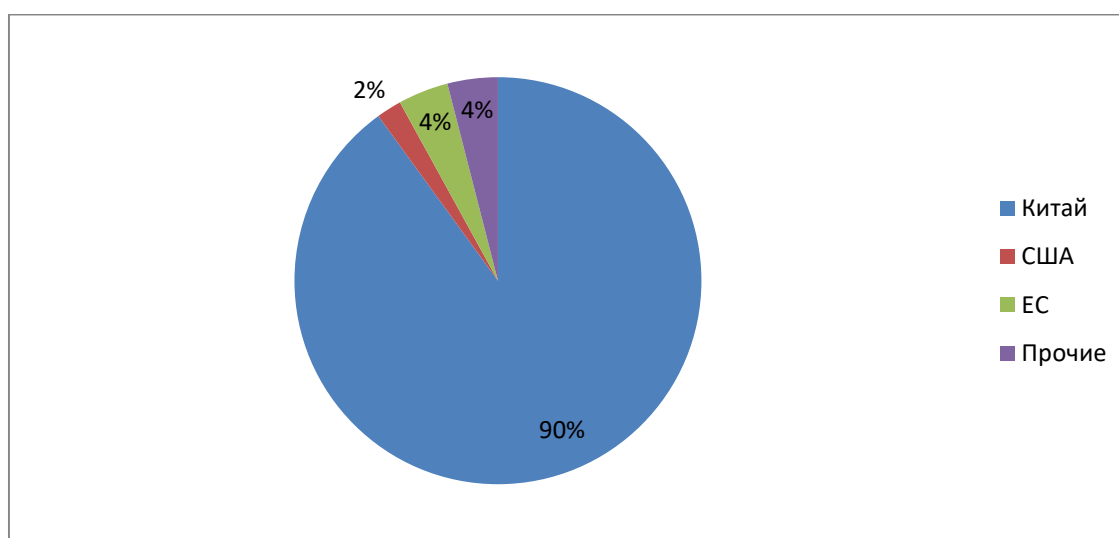


Рисунок 4. Распределение посылок по странам

Прогнозировать развитие рынка онлайн – продаж в России в 2018 сложно, поскольку средний жизненный цикл маленьких интернет – магазинов составляет 5-6 месяцев.

По словам соучредителя и исполнительного председателя совета директоров компании Alibaba Group Джека Ма, онлайн – торговля в России не достаточно развита. На российскую электронную коммерцию приходится менее 1% от всей розничной торговли, в то время, как в Китае такие дела обстояли 12 лет назад.

Список использованных источников

1. Рынок интернет - торговли в 2017 году, данные АКИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/rynok-internet-torgovli-v-2017-godu-dannye-akit.html> (дата обращения: 12.09.17)
2. Рынок интернет-торговли в России. Итоги первого квартала 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/rynok-internet-torgovli-v-rossii-itogi-pervogo-kvartala-2017-goda/> (дата обращения: 22.09.17)

Операционно-кассовое обслуживание клиентов банка

Скорохватова Д.Ю., Магистрант 2-ого курса направления «Корпоративные финансы» кафедра Финансов и экономической безопасности, Вятский государственный университет, г. Киров, Россия.

Аннотация. Операционно-кассовое обслуживание - одна из базовых функций коммерческого кредитного учреждения. Для привлечения новых и удержания постоянных клиентов, необходимо обеспечить оперативность и четкость выполнения такого обслуживания. В целях совершенствования организации обслуживания излагаются следующие предложения: Повышение профессиональной компетенции персонала банка; Обеспечение клиентов актуальной информацией об услугах, технологиях банка и проведение специальных программ по привлечению новых клиентов; Продвижение разнообразных каналов продаж и обслуживания. Таким образом, гибкое банковское обслуживание, приобретает особое значение, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики и способствует мобилизации внутренних сбережений.

Ключевые слова: банк, касса, обслуживание, операции, совершенствование, клиент, предложения, внедрение.

Operational and cash services for bank customers

Abstract. Operational and cash services are one of the basic functions of a commercial credit institution. To attract new and retain regular customers, it is necessary to ensure the promptness and accuracy of this service. In order to improve the organization of the service, the following proposals are set out: Increasing the professional competence of the Bank's staff; Providing clients with up-to-date information on services, technologies and conducting special programs to attract new customers; Promotion of a variety of sales and service channels. Thus, flexible banking

services, acquires special significance, capable of responding to the emerging needs of economic changes and the development of mobilization of domestic savings.

Keywords: bank, cash desk, service, operations, improvement, client, offers, implementation.

Банковский сектор составляет неотъемлемую часть современного денежного хозяйства, его деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства, находящегося в центре экономической жизни, обслуживающей интересы производителей, связывая денежным потоком промышленность и торговлю, сельское хозяйство и население.

В условиях высокой конкуренции между финансовыми институтами, за увеличение клиентской базы, банки стремятся к совершенствованию форм и методов обслуживания клиентов, это способствует формированию банковских ресурсов, что в свою очередь, приводит к повышению конкурентных преимуществ кредитной организации на финансовых рынках. Но в тоже время возникает проблема оптимизации процесса расчетно-кассового обслуживания физических лиц.[3, с. 87]

Операционно-кассовое обслуживание - одна из базовых функций коммерческого кредитного учреждения. Широкий спектр банковских услуг предлагается как при обслуживании юридических, так и частных лиц. По этому, для привлечения новых и удержания постоянных клиентов, необходимо обеспечить оперативность и четкость выполнения такого обслуживания.

Клиенты принимают решение о целесообразности сотрудничества с банком и этим обязывают его к предоставлению расчетных услуг высокого качества, которые должны выполняться своевременно, экономично и надежно, а так же наиболее полно удовлетворять потребности клиентов, расширяя спектр услуг. [2, с. 204]

Расчетно-кассовые операции в основном осуществляются за счет размещения денежных средств физических и юридических лиц в кассе. Но в современном

мире существует тенденция к сокращению наличных денежных средств и перевод их на безналичное банковское обслуживание.

Одним из факторов развития банковской деятельности является быстрое и качественное обслуживание физических и юридических лиц. Его улучшение создает хорошее впечатление о банке в целом, способствует привлечению новых клиентов, и соответственно получению дополнительных доходов. Поэтому грамотное и своевременное решение данных проблем, позволит банку быть конкурентоспособным среди других. [5, с. 45]

В целях совершенствования организации обслуживания физических и юридических лиц излагаются следующие предложения, реализация которых позволит организовать быстрое и качественное предоставление услуг:

1) Повышение профессиональной компетенции персонала банка. Здесь предполагаются создание программы обучения для развития рабочих навыков, а также навыков работы с людьми. Постоянная текучка кадров приводит к тому, что новым сотрудникам приходится обращаться за помощью к более опытным специалистам, вследствие этого происходит увеличение времени обслуживания. В данной ситуации необходимо разработать памятки по оформлению каждого вида операций банка в автоматизированной системе, обеспечение их наличия на каждом рабочем месте специалиста. Имея под рукой памятку, в которой поэтапно подробно описана последовательность совершения операции, новичку не придется отвлекать другого сотрудника, а у клиента не возникнет ощущения недоверия к сотруднику и раздражения. [1, с. 140]

2) Обеспечение клиентов актуальной информацией об услугах, технологиях банка и проведение специальных программ по привлечению новых клиентов. Сюда относится развитие полнофункционального контактного центра, который станет не только точкой контакта с клиентом, но и каналом продаж банковских продуктов и услуг. Так же в целях дальнейшего контакта с клиентами, должен использоваться не только телефон, но и e-mail, с той целью, чтобы информировать клиента о нововведениях, новых продуктах и услугах. Тем самым

клиент сможет получать максимальное количество информации, и у него будет возможность внимательно рассмотреть все предложения банка.

3) Продвижение разнообразных каналов продаж и обслуживания, формирование полнофункциональной многоканальной системы обслуживания клиентов и изменение структуры транзакций за счет перевода большей части операций на автоматизированные каналы продаж и обслуживания. В частности, данное направление работ предусматривает:

- Создание интегрированных предложений продуктов и услуг для физических лиц. Основным направлением развития розничного бизнеса является переход от предложения населению отдельных банковских продуктов и услуг к формированию комплексной модели взаимодействия с клиентами, которая позволит удовлетворить большинство их потребностей в сфере финансовых услуг и обслуживать максимальную долю транзакций.

А именно создание персонализированных предложений для каждого клиента, например, расчетно-кассовое обслуживание – текущего счета и дебетовой карты с расширенной функциональностью (автоматические платежи и транзакции, удобный доступ через все каналы), пакетирование «базового» продукта с другими на уровне ценообразования и функциональности, конкурентные предложения по другим значимым продуктам (потребительским и жилищным кредитам кредитным картам и т.д.), развитие новых направлений (страхование, управление активами и т.д.). [6, с. 91]

Следует отметить, что организация технической поддержки должна быть максимально эффективной, поэтому может обеспечить бесперебойную работу терминалов и банкоматов, так как после первого неудачного опыта общения с плохо работающим устройством клиенты, впоследствии, относятся к нему с недоверием. Банк должен обеспечить постоянное присутствие грамотного консультанта, а интерфейс самого устройства самообслуживания должен быть максимально упрощён.

- Внедрение программы активной работы с клиентами для обеспечения перемещения существенной части транзакций из традиционных офисов в удаленные каналы. А именно развитие системы Интернет-банкинга, которая признана перспективной. Для клиента эта технология организации обслуживания выгодна, прежде всего, с точки зрения удобства, оперативности и невысокой стоимости услуг. Она позволяет производить весь спектр операций со счетом (за исключением, операций с наличностью) в любое время суток, что обеспечивает экономию времени и денег.

Для банка эта услуга выгодна, так как с помощью нее: снижаются издержки банка, связанные с совершением операций; происходит сокращение очереди на расчетно-кассовое обслуживание в отделении банка; повышается скорость окупаемости и общая эффективность; появляется возможность привлечь большое количество клиентов, не привязанных к географическому расположению банка. Создание такой системы обеспечивает превосходство над конкурентами. [2, с. 44]

Так же развитие дистанционного банковского обслуживания, как для физических, так и для юридических лиц.

Для физических лиц:

«Мобильный банк» - сервис является автоматической банковской программой, которая даёт возможность своим клиентам посредством мобильной связи осуществлять дистанционное обслуживание банковских карт. Причём данной услугой держатели кредитных карт могут воспользоваться через любые мобильные устройства, которые имеют выход в сеть Интернет.

Благодаря современной услуге, каждый клиент может запросто посылать запросы о текущем состоянии банковского счёта и об истории всех проводимых транзакций, а так можно пользоваться дополнительными сервисами, которые предоставляет банк.

В Мобильном банке существуют такие возможности как:

– получение информации по платежным картам, вкладам, текущим счетам;

- осуществление оплат услуг мобильной, фиксированной связи, Интернет, ЖКХ, телевидение и т.д.;
- осуществление перевода денежных средств как внутри Банка, так и в другие кредитные организации;
- моментально заблокировать карту в случае кражи или утери;
- установить ограничение на использование карты в сети Интернет и за пределами РФ;
- моментально получить 3D-пароль для совершения покупок в сети Интернет;
- получить информацию о банкоматах Банка на интерактивной карте;
- просмотра курсов валют и контактов Банка.

Интернет-офис - это удобный онлайн-сервис, позволяющий осуществлять самые разные операции по счету из любой точки планеты, где есть доступ к сети.

Пользователи интернет-банка могут не искать банкомат и не посещать офис, если им нужно узнать баланс карты, заплатить за кредит или перевести деньги своим родственникам.

В Интернет-офисе существуют такие возможности как:

- отображение данных о состоянии всех карточных счетов пользователя;
- проведение любых рублевых операции по оплате услуг и товаров юридических лиц, зарегистрированных на территории России, в том числе внесение платежей за мобильную связь, спутниковое и кабельное телевидение, интернет, коммунальные услуги и т. д.;
- перевод денежных средств между открытыми одним подразделением банка карточными счетами пользователя;
- перевод средств с карточного счета пользователя на карточные счета других физических лиц;
- перевод средств в рублях с карточного счета клиента на карты сторонних эмитентов;

- формирование одноразовых паролей для осуществления операций по счету через онлайн банк;
- подключение и отключение дополнительных услуг.

Для юридических лиц:

Банк-клиент – это самостоятельное программное обеспечение, которое клиенту необходимо установить локально на собственный компьютер. Работа в программе происходит без подключения к серверу банка, а связь устанавливается только для передачи зашифрованных пакетов с информацией. При этом все платежные поручения, выписки и другие документы, в том числе и история действий клиента в программе, хранятся исключительно на клиентском компьютере.

Функционал Банк-клиента, кроме стандартных опций по контролю счета и созданию платежных поручений, имеет и дополнительные возможности, которые могут быть удобны в первую очередь для крупных организаций – это:

- клиент может подключить на одном рабочем месте несколько организаций, принадлежащих одному юр. лицу, в том числе и открытых в разных филиалах Банка.
- программа позволяет контролировать платежи дочерних организаций.
- предоставление ограниченных прав на доступ к системе Банк-клиент, например, только для акцепта уже составленных платежных поручений или только для просмотра выписок по счету. Это востребовано при необходимости разделить финансовую ответственность между сотрудниками и обеспечить безопасность доступа к счету внутри организации.
- импорт-экспорт документов из 1С.

Интернет-клиент, обладая такими же возможностями, что и Банк-клиент, не требует установки какого-либо специализированного программного обеспечения на компьютер клиента – все действия по счету происходят непосредственно на

сервере банка, к которому клиент подключается через обычный интернет-браузер. [4, с. 101]

Таким образом, каждая организация или индивидуальный предприниматель, открывающие счет в банке может выбрать более подходящую систему обслуживания.

Кассовые операции - это деятельность банка, связанная с инкассацией, хранением и выдачей наличных денег. Таким образом, упрощая работу кассира, мы можем привлечь наибольшее число клиентов, что увеличит доходы в разы. Именно такое сочетание комплексной модели работы с клиентами и масштабом деятельности будет являться источником преимущества по отношению к конкурентам в обслуживании населения. Реализация такого подхода обеспечит рост перекрестных продаж и доходов темпами, опережающими рынок, что позволит сохранить позиции банка на рынке вкладов и укрепить конкурентные позиции на рынке розничного кредитования. [4, с. 200]

Но, в то же время, не должно происходить полного отказа от живых людей, так как пожилым людям трудно перестроиться: во-первых, они не понимают, как нужно выполнять операции или быстро забывают, во-вторых, боятся техники и, в-третьих, в традиционном обслуживании присутствует общение, которого им, возможно, не хватает. Так же стоит отметить, что и у современных технологий случаются сбои в системе, которые сложно предотвратить.

Таким образом, кредитной организации стоит обратить внимание на качество обслуживания клиентов, в котором будет наблюдаться как сочетание современных технологий, так и живое общение с ними. Потому что, конкуренция на рынке банковских услуг также влияет на количественные и качественные характеристики обслуживания, а гибкое банковское обслуживание, приобретает особое значение, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики и способствует мобилизации внутренних сбережений.

Список использованных источников

1. Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит 2-е изд [Текст]: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовский. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 714 с.
2. Ефимова Л.Г. Банковское право [Текст]: Учебник / Под ред. Л.Г. Ефимова – М.: БЕК, 2013. – 250 с.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело [Текст]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Под ред. Е.П. Жарковская – М.: Омега – Л, 2010. – 479 с.
4. Криворотова Н.Ф., Урядова Т.Н. Актуальные проблемы денежно-кредитной политики России // Terra Economicus. – 2012. – № 3. – с. 24 – 26.
5. Кузнецова В.В. Банковское дело. Практикум. [Текст]: / Под ред. В.В. Кузнецова – М.: КНОРУС, 2010. – 264с.
6. Лаврушина О.И. Банковские операции [Текст]: Учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина – М.: КНОРУС, 2013. – 352с.

Использование методов и механизмов территориального маркетинга для повышения качества обслуживания потребителей в регионе

Старикова Любовь Ивановна к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления, ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орёл, Россия.

Бондаренко Ольга Владимировна магистр, 3 курс, направление «Государственное и муниципальное управление», г. Орёл, Россия.

Аннотация. В статье обоснована важность повышения качества обслуживания населения в регионе, как основная задача территориального маркетинга. Рассмотрена возможность использования программно-целевого метода и приведён пример механизма его внедрения.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, качество обслуживания, программно-целевой метод.

Using methods and mechanisms of territorial marketing to improve the quality of customer service in the region

Abstract. The article substantiates the importance of improving the quality of serving the population in the region, as the main task of territorial marketing. The possibility of using the program-target method is considered and an example of the mechanism of its implementation is given.

Keywords: territorial marketing, quality of service, program-target method.

В любой сфере, где идёт взаимодействие с потребителем одним из важных моментов является качество обслуживания. В первую очередь это непосредственное оказание услуг в чистом виде (бытовые, финансовые и др.). В другом случае это торговое обслуживание, в котором продажа товара сопряжена с оказанием услуги по реализации (магазины, рынки, АЗС и т.д.).

Под услугой часто понимают полезный эффект деятельности работников, который не "опредмечивается", не выступает в виде вещи. В действительности же

во многих случаях предприятиями, производящими материальные блага параллельно оказываются услуги.

Требования потребителей обуславливают необходимость использования наиболее оптимальных структур управления, сочетания принципов управления, централизации и децентрализации, более полного учета требований потребителей. Основная задача территориального маркетинга - обеспечение эффективного взаимодействия на разных уровнях муниципального и регионального управления таких функций, как маркетинг, планирование, контроль, организация и координация.

Маркетинг в сфере территориального управления объединяет и интегрирует все виды управленческой деятельности, которые основываются на выявлении и учете потребностей и интересов всего общества и отдельных социальных слоев, групп населения, на стимулировании полезных обществу новых потребностей и интересов. Отдельные социальные группы и слои населения должны видеть, что действия органов системы территориального управления приводит к комплексному эффекту удовлетворения их нужд, запросов и потребностей.

Маркетинговая деятельность эффективна в том случае, если она пронизывает всю организационную структуру системы территориального управления сверху донизу.

Жизнь современного общества невозможна без развитой системы оказания услуг. Степень развития сферы услуг стала выступать критериальным признаком развития общества. Одним из критериев эффективности обслуживания потребителей является его качество.

Качество обслуживания совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя [1].

Применительно к качеству обслуживания выделяют следующие составляющие: компетентность, этичность сотрудников, способность к адаптации, доступность, понимание, коммуникации, доверие, безопасность,

обходимость. Уровень качества обслуживания зависит от степени совпадения представлений клиента о реальном и желаемом обслуживании в организации.

В рыночных условиях качество обслуживания напрямую влияет на конкурентоспособность услуги и рассматривается во взаимосвязи с экономической эффективностью.

Для современной России и для большинства регионов, на наш взгляд, наиболее острыми проблемами в области регулирования сферы обслуживания выступают:

- отсутствие единой системы регулирования развития различных видов деятельности связанных с обслуживанием населения и его качеством;
- неэффективность механизмов стимулирования развития малого бизнеса, выступающего основой сферы обслуживания.

Решение этих задач возможно путем использования административных, правовых и экономических мер регулирующего воздействия на субъекты рынка. Однако необходимо отметить тот факт, что поскольку потребительский рынок в настоящее время почти полностью находится в руках частного сектора, муниципальная власть не может устанавливать ни объемы поставок, ни привязку потребителей к поставщикам, ни цены на важнейшие продовольственные и непродовольственные товары. Но она может использовать формы и методы косвенного финансово-экономического регулирования, а также меры административного воздействия на основе муниципальных нормативно-правовых актов.

Рассмотрим программно-целевой метод. Внедрение программного метода в настоящий период получило повышенное значение, поскольку сложности, связанные с формированием доходной части бюджета подталкивают к поиску инноваций построения бюджета, имеющихся в мировой практике. Переход на программное формирование бюджета позволяет повысить прозрачность и результативность государственных расходов, сосредоточить все инструменты, которыми располагает государство для развития экономики в рамках

государственных программ.

Целевой программой является система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности [2].

Целевая программа должна содержать в себе: паспорт программы; ответственного исполнителя и соисполнителя программы; подпрограммы программы; программно-целевые инструменты; цели и задачи программы; целевые индикаторы и показатели программы; этапы и сроки реализации программы; объемы бюджетных ассигнований программы; мероприятия и ожидаемые результаты реализации программы [3].

Целевая программа может включать в себя несколько подпрограмм, направленных на решение конкретных задач в рамках целевой программы.

Целевая программа состоит из следующих разделов:

- 1) Характеристика проблемы, на решение которой направлена целевая программа. Данный раздел должен содержать развернутую постановку проблемы, включая анализ причин ее возникновения, обоснование ее связи с национальными приоритетами социально-экономического развития, целесообразности программного решения проблемы на федеральном или региональном уровне.
- 2) Основные цели и задачи целевой программы с указанием сроков и этапов ее реализации, а также перечень целевых индикаторов и показателей, отражающих ход ее выполнения. К целям программы предъявляются такие требования, как специфичность; достижимость; измеримость; привязка к временному графику.
- 3) Мероприятия целевой программы, которые предлагается реализовать для решения задач целевой программы и достижения поставленных целей, а также информацию о необходимых для реализации каждого мероприятия

ресурсах и сроках.

- 4) Обоснование ресурсного обеспечения целевой программы; должно содержаться обоснование ресурсного обеспечения, необходимого для реализации программы, а также сроков и источников финансирования. Кроме того, раздел должен включать в себя обоснование возможности привлечения внебюджетных средств и средств бюджетов субъектов РФ.
- 5) Механизм реализации целевой программы, включающий в себя механизм управления целевой программой, распределение сфер ответственности и механизм взаимодействия государственных заказчиков целевой программы;
- 6) Оценка социально-экономической эффективности целевой программы включает описание социальных, экономических последствий, которые могут возникнуть при реализации программы, общую оценку вклада целевой программы в экономическое развитие.

Предложим типовый проект паспорта программы и мероприятий повышения качества обслуживания населения и развития рынка услуг в _____ области.

Основание для разработки программ	Необходимость повышения качества обслуживания населения и развития рынка услуг в регионе
Основные разработчики	- Правительство _____ области; - Предприятия сферы обслуживания
Исполнители	- Департамент промышленности, связи и торговли; - Роспотребнадзор; - Комитет социальной политики; - Управление городского хозяйства; - Предприятия сферы услуг.
Цели программы	Создание экономических, правовых и социальных условий, обеспечивающих развитие и эффективное функционирование регионального рынка услуг
Основные задачи	- улучшение качества обслуживания населения; - создание единой информационной системы рынка услуг; - совершенствование форм и методов оказания услуг населению; - внедрение современных технологий; - обеспечение доступности объектов, оказывающих услуги населению; - развитие сферы социально значимых услуг; - расширение спектра предоставляемых услуг; - развитие предприятий малого бизнеса в сфере оказания услуг.
Сроки реализации	С 1 января 2018 года по 31 декабря 2020 года
Источники финансирования	Общая сумма – _____ тыс. руб.: - Бюджет _____ области – 60%; - Собственные средства предприятий – 40%. В 2018 – _____ тыс. руб.; В 2019 – _____ тыс. руб.; В 2020 – _____ тыс. руб..

Таблица 1. Паспорт программы «Повышение качества обслуживания населения и развитие рынка услуг в _____ области на 2018-2020 годы» (Проект).

Примерный перечень мероприятий по обеспечению повышения качества обслуживания населения и развития рынка услуг в _____ области:

- 1) Анализ действующего законодательства, регламентирующего деятельность в сфере обслуживания населения, выработка предложений по его совершенствованию;
- 2) Уточнение реестра предприятий, осуществляющих обслуживание населения по видам деятельности;
- 3) Повышение роли и ответственности районных администраций в вопросах координации деятельности предприятий обслуживания населения всех форм собственности

- 4) Проведение анализа работы предприятий, оказывающих услуги и подготовка предложений по эффективному использованию нежилого фонда государственной и муниципальной собственности;
- 5) Подготовка перечня наиболее крупных предприятий обслуживания по видам оказываемых услуг для включения их в реестр организаций, подлежащих статистическому наблюдению по муниципальному образованию;
- 6) Осуществление контроля за соблюдением предприятиями сферы обслуживания требований Закона РФ «О защите прав потребителей»;
- 7) Осуществление контроля за целевым и эффективным использованием предприятиями сферы обслуживания, закрепленных за ними на правах аренды или хозяйственного ведения муниципальных, государственных нежилых помещений; передача выявленных неиспользуемых площадей другим предприятиям или индивидуальным предпринимателям для выполнения работ и услуг по заказам населения;
- 8) Усиление контроля за исполнением дополнительных условий договоров аренды, контрактов на хозяйственное ведение в части своевременного проведения текущих ремонтов помещений, проведения ремонтов фасадов, содержания прилегающих территорий в надлежащем состоянии;
- 9) Содействие расширению числа оказываемых видов услуг населению города;
- 10) Работа по приведению в соответствие с законодательством в надлежащий вид наружной рекламы и информации для клиентов предприятиями сферы обслуживания;
- 11) Усиление контроля за повышением среднего уровня оплаты труда на предприятиях обслуживания населения (не ниже уровня прожиточного минимума, установленного Правительством области);

- 12) Оказание содействия организациям обслуживания населения в проведении аттестации рабочих мест по условиям труда с последующей сертификацией;
- 13) Осуществление микрофинансирования на реализацию инвестиционных проектов по развитию обслуживания населения из Фонда поддержки малого предпринимательства;
- 14) Предоставление в аренду объектов муниципальной собственности под услуги обслуживания населения на инвестиционных условиях;
- 15) Принятие мер по техническому перевооружению предприятий сферы услуг, в том числе: внедрение нового оборудования, современных новых технологий; замена физически изношенного и морально устаревшего оборудования; своевременное проведение ремонтов оборудования, его аттестация;
- 16) Ведение информационных банков данных по неиспользуемым площадям, находящихся в муниципальной, государственной собственности, под конкурсным управлением, пригодных для осуществления деятельности по обслуживанию населения;
- 17) Оказание методической и консультационной помощи в создании собственного дела, по ведению бухгалтерского учета, по вопросам соблюдения налогового, трудового, санитарного законодательства, ведения делопроизводства;
- 18) Оказание содействия начинающим предпринимателям в сфере обслуживания населения;
- 19) Проведение семинаров, совещаний по проблемам развития БОН;
- 20) Оказание профориентационных, информационно-консультационных услуг безработным гражданам, изъявившим желание заняться предпринимательской деятельностью;
- 21) Участие в отраслевых совещаниях по обмену опытом, конкурсах, выставках, семинарах;

22) Организация работы по систематическому освещению деятельности предприятий бытового обслуживания населения в средствах массовой информации;

23) Проведение курсов переподготовки и повышения квалификации для сотрудников.

Предлагаемый проект Программы предусматривает обеспечение развития внутреннего рынка, совершенствование конкурентных отношений на нем, развитие социальной направленности рынка региональных услуг. Прежде всего, это обеспечение для абсолютного большинства населения доступности потребительского рынка в цивилизованных его формах и прав граждан на безопасность и качество оказываемых услуг. Далее - формирование развитой системы оказываемых услуг, создающей благоприятные возможности для развития личности и региона в целом.

Предложенная программа разработана на 2018-2020 годы, однако в процессе исполнения и по итогам возможно внесение изменений и продление сроков реализации программы, так как ее основанные задачи - повышение культуры и качества оказания услуг, а также создание благоприятных условий для развития сектора малого предпринимательства относятся к ключевым направлениям развития Российской Федерации.

Список используемых источников

- 1) Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. — М.: Книжный мир. Лукаш Ю.А., 2004.
- 2) Мысляева, И.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / И.Н. Мысляева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 393 с.
- 3) Самойлов, В.Д. Государственно-правовое регулирование социально-экономических и политических процессов: Учебник / В.Д. Самойлов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2013. - 271 с.

**Анализ эффективности системы налогообложения малых предприятий
в России и ее регионах с позиции оптимального сочетания интересов
государства и бизнеса**

Терешина Анастасия Александровна, студентка, ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орел, Орловская область.

Научный руководитель: Рябина Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орел, Орловская область.

Аннотация. В статье рассматривается эффективность системы налогообложения малых предприятий в России, возможности малых предприятий в стране, способы поддержки малых предприятий со стороны государства

Ключевые слова: субъект, налогообложение, реестр

В едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в России на февраль 2017 года зарегистрировано 5 925 282 субъекта МСП, из которых 5 636 789 единиц составили микропредприятия (95%), 267 558 единиц – малые предприятия (4,5%), 20 935 единиц – средние предприятия (0,4%). При этом индивидуальными предпринимателями являются 3 074 668 субъектов малого и среднего предпринимательства (52%), юридическими лицами – 2 850 614 субъектов малого и среднего предпринимательства (48%), что представлено на рисунке 2.8.

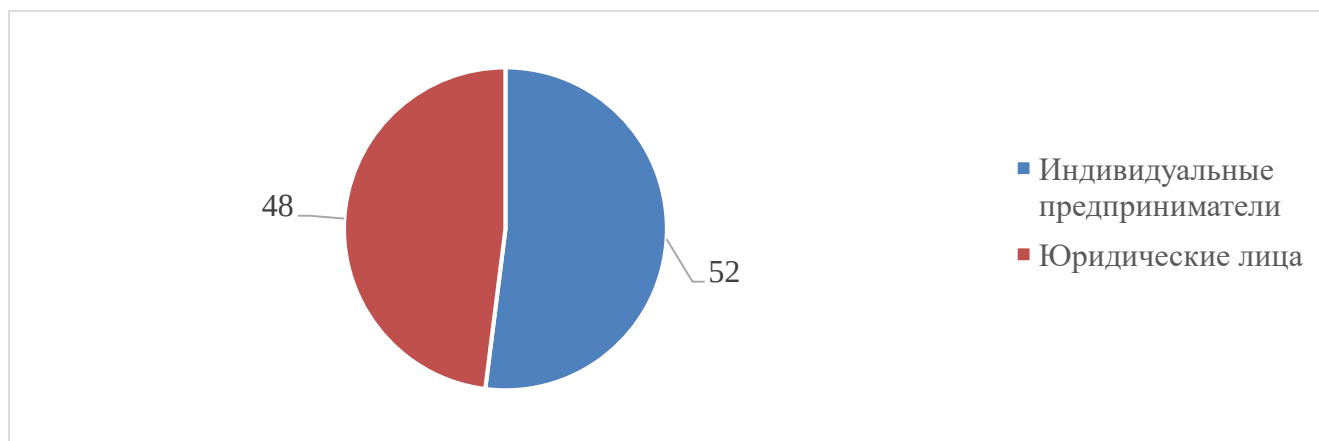


Рисунок 1. Структура предпринимателей по статусу в 2016 году

С 1 августа 2016 года по 10 февраля 2017 года наблюдалось увеличение числа субъектов МСП на 401 517 хозяйствующих субъектах (7,3%). Эта динамика связана в том числе с принятыми в 2016 году мерами.

Впервые в сфере развития малого и среднего предпринимательства утверждён документ стратегического планирования на долгосрочную перспективу – Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, рассмотренный в 2.1. Ориентиром этого документа является увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в 2 раза (с 20 до 40%).

Утверждена целевая модель по направлению «Поддержка малого и среднего предпринимательства». Её внедрение в субъектах Федерации запланировано на 2017 год.

Кроме того, президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам одобрены положения приоритетного проекта по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», предусматривающего реализацию в 2017–2018 годах мер поддержки как новых, так и действующих предприятий для увеличения численности занятых в сфере малого предпринимательства.

В законодательство РФ об административных правонарушениях внесены изменения, предусматривающие применение к субъектам МСП административного наказания исключительно в виде предупреждения. Эта мера позволит снизить административную нагрузку на предпринимателей, сделать акцент на профилактике административных правонарушений.

Приняты решения, снижающие издержки предпринимателей в связи с соблюдением требований законодательства о контрольно-надзорной деятельности:

- введён институт предварительной проверки жалобы, иной информации о нарушении проверяемым обязательных требований, поступившей в орган контроля (надзора);
- обеспечена возможность применения проверочных листов, содержащих систематизированные обязательные требования, при проведении проверок в отношении типовых объектов, деятельность на которых осуществляется субъектами малого предпринимательства.

В процедуры оценки регулирующего воздействия и оценки фактического воздействия внедрены механизмы анализа влияния последствий принятия нормативных правовых актов на деятельность малых и средних предприятий («МСП-тест»).

Расширены возможности малых предприятий по применению специальных налоговых режимов.

В частности, увеличен пороговый размер дохода (до 120 млн рублей), а также предельный размер стоимости основных средств (до 150 млн рублей) для применения упрощённой системы налогообложения.

До 1 января 2021 года продлено действие системы налогообложения в виде единого налога на вменённый доход, что создаст предсказуемые условия для деятельности свыше 2 млн налогоплательщиков.

Упрощено кадровое делопроизводство на микропредприятиях (с численностью занятых до 15 человек). Такие предприятия освобождаются от обязанности утверждать локальные акты по вопросам трудового права. Такое решение снизит финансовую нагрузку в связи с выполнением требований трудового законодательства для 90% субъектов малого предпринимательства.

В 2016 году регионам выделены средства федерального бюджета в размере 11,1 млрд рублей на предоставление субсидий, гарантий, микрозаймов, создание и обеспечение деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубаторов, центров

поддержки экспорта, центров компетенций в области инноваций и промышленного производства, объектов капитального строительства).

Расширена сеть региональных организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: с учётом финансирования 2016 года создан 321 центр компетенции. Эти организации оказывают широкий спектр информационно-консультационных, социально ориентированных и финансово-кредитных услуг, услуг по поддержке экспорта и услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в области инноваций и промышленного производства.

Принято постановление Правительства Российской Федерации, направленное на совершенствование порядка передачи федерального имущества в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства. Ожидается кратное увеличение числа объектов недвижимости, включённых в перечень федерального имущества, предназначенного для оказания имущественной поддержки малым и средним предприятиям.

Осуществлён запуск единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, что обеспечило новый уровень доступности мер государственной поддержки: с 1 августа 2016 года предпринимателям не придётся доказывать свою принадлежность к малому или среднему бизнесу.

На 2018 год предусмотрено освобождение от уплаты налога на доход для самозанятых граждан, осуществляющих деятельность по репетиторству, присмотру и уходу за отдельными категориями граждан, уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства, направивших в налоговый орган соответствующее уведомление. При этом субъекты Федерации наделены правом на расширение перечня видов деятельности самозанятых граждан, доходы от осуществления которых освобождаются от налогообложения.

Приняты меры по развитию системы одного окна для предоставления услуг предпринимателям. Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), предоставляющие услуги

малым и средним предприятиям, включены в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

Проведем анализ высокой налоговой нагрузки в малом бизнесе как фактора, который сдерживает производственную деятельность малых предприятий. Анализ выполнен по отраслям экономики по материалам Росстата за 2016 год.

Отрасль	2015	2015	Отклонение
Добывающие производства	48	56	8
Обрабатывающие производства	51	51	0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	44	29	-15
Строительство	41	39	-2

Таблица 1. Динамика доли влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях (по отраслям) в 2015-2016 гг. (на конец года), %

Данный анализ был выполнен Федеральной службой статистики среди руководителей предприятий. Результаты представлены на рисунке 2.9-2.12.

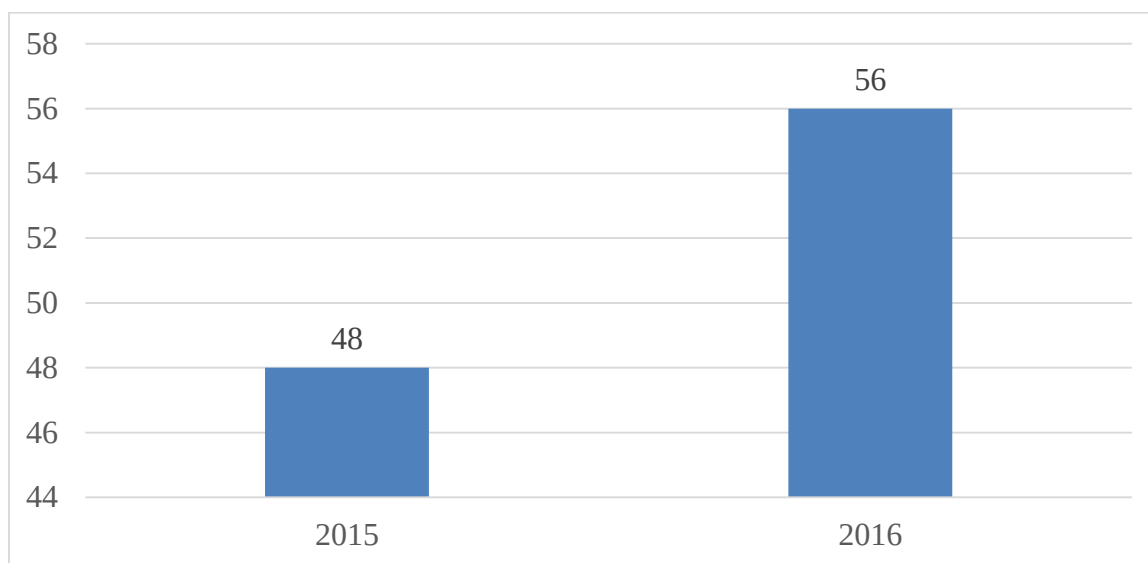


Рисунок 2. Динамика доли влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях добывающей отрасли в 2015-2016 гг. (на конец года), %

Отметим, что доля влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях добывающей отрасли в 2015-2016 гг. (на конец года) выросла на 8% и составляет 56%, то есть более чем наполовину данный фактор сдерживает развитие производства.

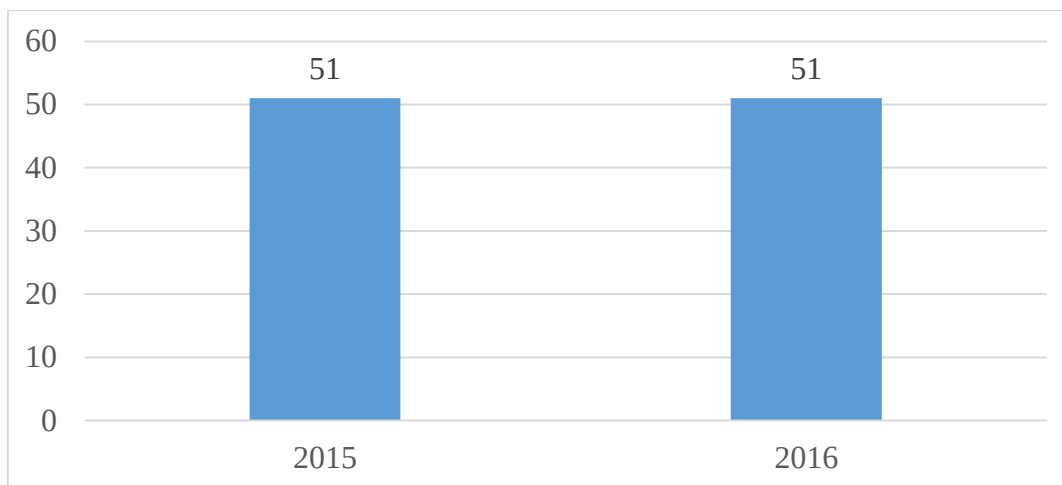


Рисунок 3. Динамика доли влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях обрабатывающей отрасли в 2015-2016 гг. (на конец года), %

Отметим, что доля влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях обрабатывающей отрасли в 2015-2016 гг. (на конец года) не изменилась и составляет 51%, т.е. более чем наполовину данный фактор сдерживает развитие производства.

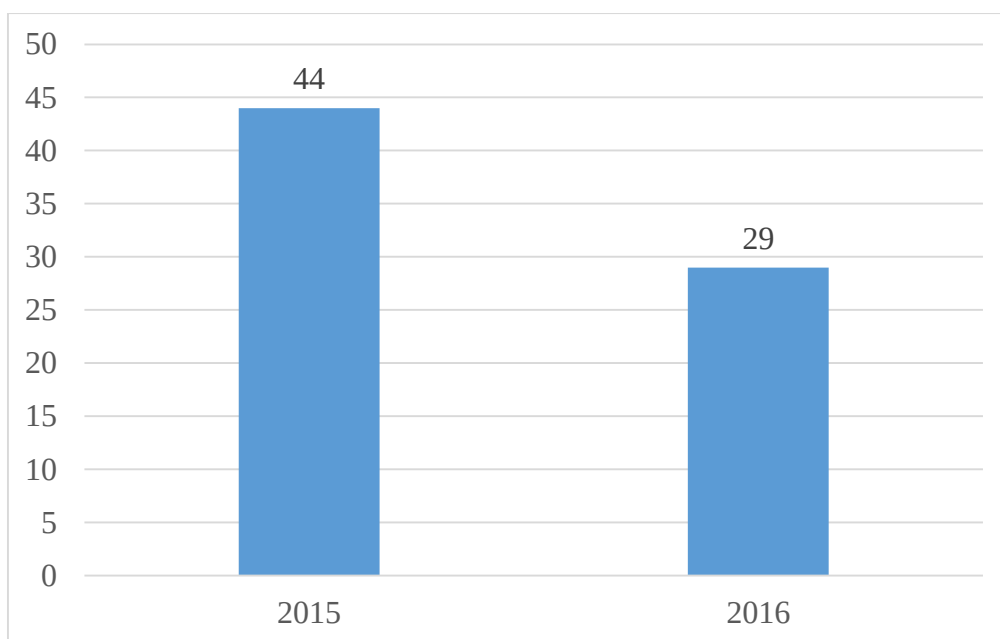


Рисунок 4. Динамика доли влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2015-2016 гг. (на конец года), %

Отметим, что доля влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях отрасли

производства и распределения электроэнергии, газа и водыв 2015-2016 гг. (на конец года) снизилась на 15% и составляет 29%.

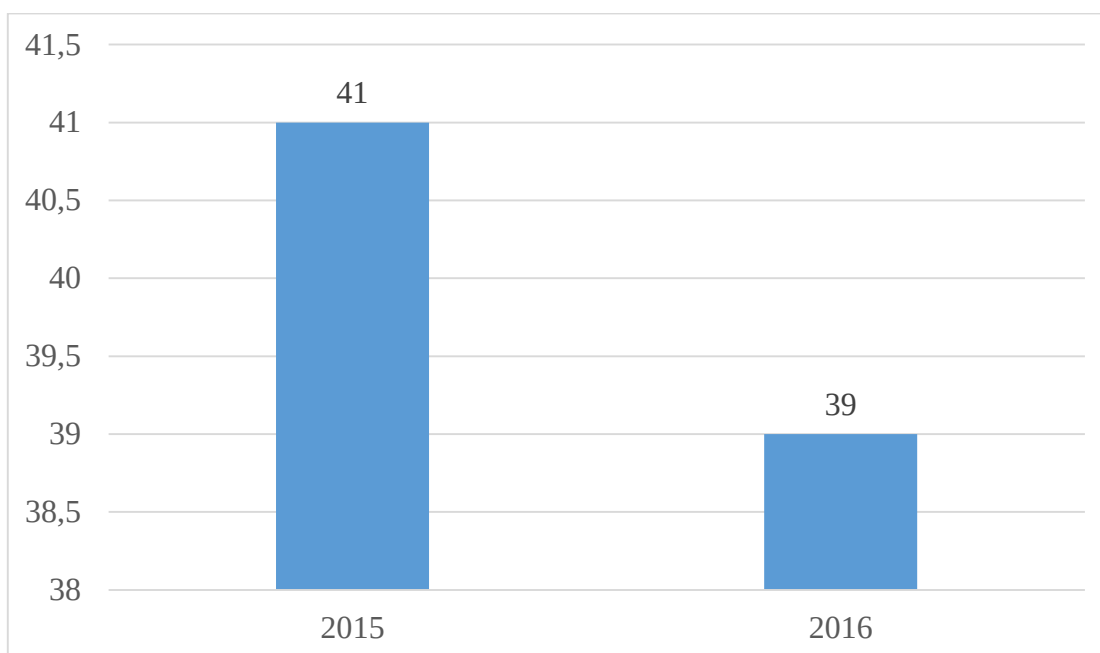


Рисунок 5. Динамика доли влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях строительной отрасли в 2015-2016 гг. (на конец года), %

Отметим, что доля влияния высокой налоговой нагрузки как фактора, ограничивающего рост производства на малых предприятиях строительной отрасли в 2015-2016 гг. (на конец года) снизилась на 2% и составила 39%.

В целом можно отметить достаточно высокий процент отрицательного влияния на развитие производства по отраслям высокой налоговой нагрузки на предприятия малого бизнеса (от 29% - в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды до 56% - в добывающей отрасли). Данный момент является негативным, не способствующий развитию российской экономики и требующий решения в ближайшей перспективе.

**Концептуальные основы реформирования системы поддержки развития
малого бизнеса и разработка перспективной модели налогообложения малых
предприятий**

Терешина Анастасия Александровна, студентка, ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орел, Орловская область.

Научный руководитель: Рябина Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орел, Орловская область.

Аннотация. В статье рассматривается предназначение патентной системы налогообложения, предлагаются методика установления цены патента, а также методика оценки обобщенного критерия общественно-инновационной значимости бизнеса предприятий или конкретного инновационно-инвестиционного проекта.

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, патент.

Выделение из упрощенной системы налогообложения патентной системы налогообложения связано с реализуемой стратегией реформирования малого бизнеса, направленной на повышение социально-экономической результативности малого предпринимательства в жизни общества и повышения эффективности его налогового администрирования.

Патентная система налогообложения будет в будущем предназначаться микропредприятиям и заменит единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). Основной причиной отказа от ЕНВД послужит порождаемая данным специальным налоговым режимом несправедливость налогового изъятия, что проявляется в отсутствии налоговой дифференциации по группам и подгруппам видов экономической деятельности, в разрезе субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, по уровню доходов и масштабов бизнеса, так как базовая доходность при исчислении ЕНВД задается

федеральным органом власти, а поправочный коэффициент K_2 носит понижающий характер.

Таким образом, патентная система налогообложения должна «исправить» недостатки ЕНВД при установлении цены патента, в том числе быть более привязанной к реальным экономическим показателям бизнеса, месту его осуществления и иным социальным, природно-климатическим особенностям ведения бизнеса.

Рассмотрим установление цены патента.

Согласно главе 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации, введенной в действие Федеральным законом от 26.06.2012 № 94-ФЗ, регионы получили возможность варьирования базовой доходностью, под которой понимается условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, характеризующего определенный вид предпринимательской деятельности в различных сопоставимых условиях, которая используется для расчета величины вмененного дохода, в том числе:

- предоставлено право установления дифференцированной цены патента в рекомендуемых нижней и верхней границах;
- определены виды предпринимательской деятельности, по которым возможно кратное увеличение максимального размера доходности и установлена данная кратность (не более чем в три, пять или десять раз);
- разрешена дополнительная индексация в зависимости от средней численности наемных работников, количества транспортных средств и обособленных объектов;
- предоставлено право дифференцировать потенциально возможный к получению годовой доход по видам экономической деятельности в соответствии с ОКУН или ОКВЭД.

Многие субъекты Российской Федерации ввели патентную систему налогообложения на своей территории, однако установление цены патента, как правило, основывалось преимущественно на экспертно-аналитическом подходе.

Однако практика показывает, что введение патентной модели налогообложения малого бизнеса не приносит большой пользы без наличия наглядной, прозрачной и взаимовыгодной для всех сторон методики установления цены патента, основанной на соблюдении следующих требований-принципов:

- цена патента должна одновременно обеспечивать реализацию фискальной, регулирующей и стимулирующей функций налоговой системы вообще и данного налога в частности;
- цена патента должна быть взаимовыгодной как для налогоплательщика, так и для общества, государства и муниципалитетов;
- цена патента должна быть дифференцирована в зависимости от общественной значимости данного вида бизнеса и быть производной от приоритетов развития малого бизнеса в целом и в данном регионе и муниципалитете в частности;
- цена патента должна быть такой, чтобы налогоплательщику было выгодно использовать данную модель налогообложения, а не традиционную общую модель или упрощенную. При этом средняя по всем уровням общественной значимости налоговая нагрузка при патентной модели должна быть, как правило, не выше 10% к выручке;
- цена патента должна стимулировать инновационную деятельность малых предприятий и быть, таким образом, обратно пропорциональной уровню инновационности бизнеса предприятия в ретроспективе (в прошлом) и уровню инновационности предлагаемых бизнес-проектов в будущем. Следовательно, в общем виде методика установления цены патента может быть представлена следующим образом:

$$CP=F(\phi_1,\phi_2), \quad (1)$$

где CP - цена патента;

ϕ_1 - группа факторов, раскрывающих масштаб бизнеса,

ϕ_2 - группа факторов, характеризующих общественно-экономическую значимость бизнеса или конкретного инновационно-инвестиционного проекта.

Масштаб бизнеса, руб.	Уровень общественно-экономической значимости и инновационности бизнеса									
	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
100*10 ⁶	20000000	10000000	6666667	5000000	4000000	3333333	2857143	2500000	2222222	2000000
90*10 ⁶	18000000	9000000	6000 000	4500000	3600000	3000 000	2 571429	2250000	2000000	1800000
80*10 ⁶	16000000	8000000	5333333	4000000	3200000	2666667	2285714	2000000	1777778	1600000
70*10 ⁶	14000000	7000000	4666667	3500000	2800000	2 333333	2000000	1750000	1555556	1400000
60*10 ⁶	12000000	6000000	4000000	3000000	2400000	2000 000	1714286	1500000	1333333	1200000
50*10 ⁶	10000000	5000000	3333333	2 500000	2000000	1666667	1428571	1250000	1111111	1000000
40* 10 ⁵	8000000	4000 000	2666667	2000 000	1600000	1333333	1142857	1000000	888889	800000
30*10 ⁶	6000000	3000000	2000000	1500000	1200000	1000000	857143	750000	666667	600000
20*10 ⁶	4000000	2000000	1333333	1000 000	800000	666667	571429	500000	444444	400000
10*10 ⁶	2000000	1000000	666667	500000	400 000	333333	285714	250000	222222	200000
5*10 ⁶	1000000	500000	333333	250000	200000	166667	142857	125000	111111	100000
2,5*10 ⁶	500000	250000	166667	125000	100000	83333	71429	62500	55556	50000
1*10 ⁶	200000	100000	66667	50000	40000	33333	28571	25000	22222	20000

Таблица 3.1 Оценка цены патента в зависимости от масштабов и общественно-экономической значимости бизнеса, руб.

Оценка масштаба бизнеса для действующих предприятий производится на основе анализа отчетных ретроспективных данных (как среднее значение за последние три года).

Оценка масштабов бизнеса для вновь открываемых предприятий должна проводиться на основе данных бизнес-планов предприятий с корректировкой по данным предприятий-аналогов и их объемов продаж с одного рабочего места (производительности труда в соответствии с традиционной терминологией).

Таким образом, оценка цены патента должна быть прямо пропорциональной масштабам бизнеса и обратно пропорциональной общественно-экономической и инновационной значимости предприятия.

Обоснование цен патентов в зависимости от масштабов бизнеса и его общественной значимости представлено в таблице, где максимальный объем

продаж малого предприятия принят за 100 млн руб., а максимальные значения интегрального критерия общественно-экономической значимости и инновационности бизнеса равняются 1.

Регионально-муниципальные органы управления на основе представленной малым предприятием, органами статистики и налоговой инспекцией информации, приведенной в таблице, определяют цену патента.

Аналитическое выражение формулы, предназначенной для установления цены патента, на основе которого построена таблица, может быть представлено в следующем виде:

$$CP=(Vp/50+1/I0), \quad (2)$$

CP — цена патента;

Vс — масштаб бизнеса, соответствующий строке в таблице;

I0 — интегральный критерий оценки общественно-экономической и инновационной значимости бизнеса. Диапазон значений интегрального критерия изменяется от минимального значения, близкого к 0,1 до 1.

Так, при объеме продаж в 1 млн руб. и значении интегрального критерия общественно-инновационной значимости, равном 1, цена патента будет составлять 20 тыс. руб.

При объеме продаж в 1 млн руб. и значении интегрального критерия общественно-инновационной значимости, равном 0,5 (среднее значение), цена патента будет составлять 40 тыс. руб. Наконец, при объеме продаж в 1 млн руб. и значении интегрального критерия общественно-инновационной значимости, равном 0,1 (низкая общественная значимость и низкая инновационность), цена патента будет составлять 200 тыс. руб.

Предложенные оценки цен патентов, дифференцированные с учетом величин указанных факторов-аргументов, являются, с моей точки зрения, оптимальными.

В данном случае имеется в виду, что при лучшей для бизнеса ситуации, когда значение интегрального критерия общественно-инновационной значимости равно 1, цена патента будет составлять 1/50 к объему продаж.

И, наоборот, для самого неэффективного бизнеса цена патента будет равняться 1/5 объема продаж (20%).

Список использованный источников

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 окт. 2003 г. //СЗ РФ. – 2003. - № 40. - Ст. 3820.
3. Бабичев И.В. Советы муниципальных образований субъектов Российской Федерации как институты местного самоуправления //Конституционное и муниципальное право. 2014. № 3. С.12-14.
4. Виноградова П.А. Государственная политика в области местного самоуправления //Цивилист. 2015. № 1. С. 21-26.

Регулирование кредитного риска Центральным Банком Российской Федерации

Шишкин Андрей Андреевич, студент, Вятский государственный университет, г. Киров, Кировская область, Россия.

Аннотация. В статье рассматривается метод регулирования кредитных рисков коммерческих банков Центральным Банком Российской Федерации, которая является одной из наиболее важных задач в деятельности ЦБ. Описываются обязательные нормативы для регулирования кредитного риска.

Ключевые слова: кредитный риск, коммерческий банк, центральный банк

Regulation of credit risk by the Central Bank of the Russian Federation

Shishkin Andrey Andreevich, student, Vyatka State University, Kirov, Kirov Region, Russia.

Abstract. The article considers the method of regulation of credit risks of commercial banks by the Central Bank of the Russian Federation, which is one of the most important tasks in the activity of the Central Bank. Mandatory standards for the regulation of credit risk are described.

Keywords: credit risk, commercial bank, central bank

Организация системы управления кредитными рисками в кредитных организациях особенно важна. Эффективная организация системы оценки кредитоспособности позволяет снизить уровень кредитных рисков банка, и создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов, предъявляющих спрос на кредитные продукты.

Об ограничении степени рискованной деятельности банков думает и Центральный банк РФ, устанавливая для них соответствующие обязательные нормативы. Банк России устанавливает нормативы, которые обязана выполнять каждая кредитная организация в нашей стране. В случае несоблюдения

нормативов регулятор может взыскать с кредитной организации штраф, ввести запрет на осуществление ею некоторых банковских операций (например, на прием вкладов от населения, назначить в банке временную администрацию), а в некоторых случаях даже отозвать у банка лицензию. Впрочем, иногда ЦБ идет навстречу кредитной организации и в индивидуальном порядке может изменить на срок до шести месяцев нормативы для "проштрафившегося" банка.

Сейчас регулятор предписывает соблюдать три норматива ликвидности: мгновенной, текущей и долгосрочной. Норматив текущей ликвидности НЗ ограничивает риск потери банком платежеспособности в течение ближайших (к дате расчета норматива) 30 дней. Это отношение активов, которые банк может реализовать в течение ближайших 30 дней, к обязательствам самого банка, которые он должен исполнить или у него могут потребовать исполнить в течение ближайших 30 дней. Эти обязательства берутся в расчет скорректированными на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме банков-клиентов) до востребования и сроком исполнения в ближайшие 30 дней. Порядок расчета минимального остатка также определяется регулятором. Минимальное значение, установленное ЦБ – 50%.

Норматив долгосрочной ликвидности Н4 ограничивает риск неплатежеспособности кредитной организации в результате размещения средств в долгосрочные активы (например, ипотечные кредиты). Это отношение активов банка, которые будут реализованы не раньше, чем через год, за вычетом сформированных по ним резервов на возможные потери, к сумме его капитала и обязательств, которые он должен исполнить не раньше чем через год. Обязательства эти корректируются на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме банков-клиентов) до востребования и сроком исполнения до 1 года. Порядок расчета минимального остатка также определяется регулятором. Максимальное значение, установленное ЦБ – 120%.

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) регулирует (ограничивает) кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков и определяет максимальное отношение совокупной суммы кредитных требований банка к заемщику или группе связанных заемщиков к собственным средствам (капиталу) банка:

$$H6 = \frac{K_{pz}}{K} \times 100\% \leq 25\%,$$

Рис.1. Формула норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков

где K_{pz} – совокупная сумма кредитных требований банка к заемщику, имеющему перед банком обязательства по кредитным требованиям, или группе связанных заемщиков, за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным кредитным требованиям.

Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) регулирует (ограничивает) совокупную величину крупных кредитных рисков банка и определяет максимальное отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств (капитала) банка:

$$H7 = \frac{\sum K_{скр_i}}{K} \times 100\% \leq 800\%,$$

Рис.2. Формула норматива максимального размера крупных кредитных рисков

где $K_{скр_i}$ – i-й крупный кредитный риск за вычетом сформированного резерва на возможные потери по соответствующим кредитным требованиям определенный с учетом взвешивания на коэффициент риска, установленный в отношении соответствующих активов.

Крупным кредитным риском является сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающая 5 % собственных средств (капитала) банка.

Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1), регулирует (ограничивает) кредитный риск банка в отношении участников (акционеров) банка и определяет максимальное отношение размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) к собственным средствам (капиталу) банка:

$$H9.1 = \frac{\sum Kpa_i}{K} \times 100\% \leq 50\%,$$

Рис.3. Формула норматива максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)

где Kpa_i – величина i -го кредитного требования банка, а также кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера и срочным сделкам в отношении участников (акционеров), которые имеют право распоряжаться 5 % и более долей (голосующих акций) банка, за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным кредитным требованиям.

Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1) регулирует (ограничивает) совокупный кредитный риск банка в отношении всех инсайдеров, к которым относятся физические лица, способные воздействовать на принятие решения о выдаче кредита банком. Норматив Н10.1 определяет максимальное отношение совокупной суммы кредитных требований к инсайдерам к собственным средствам (капиталу) банка:

$$H10.1 = \frac{\sum Kpсi_i}{K} \times 100\% \leq 3\%,$$

Рис.4 Формула норматива совокупной величины риска по инсайдерам банка

где $Kpсi_i$ – величина i -го кредитного требования к инсайдеру банка, кредитного риска банка, кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера и срочным сделкам, заключенным с инсайдером за вычетом сформированного резерва на возможные потери по указанным кредитным

требованиям, определенная с учетом взвешивания на коэффициенты риска, установленные в отношении соответствующих активов.

Ясно, что это требует от Банка России неформального и ответственного подхода к проблеме, четкого анализа, ясного понимания целей, оценки достоинств и недостатков применения каждого норматива, условий и механизмов их эффективного применения и сочетания, их потенциальной действенности и т.д.

Таким образом, у Центрального банка РФ было и есть право применять весь законодательно установленный арсенал экономических нормативов для решения всего комплекса проблем, которые могут встретиться в деятельности банковского сектора в целом, но в то же время право и обязанность применять те или иные нормативы дифференцированно в зависимости от особенностей деятельности разных групп банков и даже отдельных банков. В этом последнем случае он должен целенаправленно выбирать и применять те и только те отдельные нормативы, которые отвечают специфике данных конкретных банков.

Критики практики Банка России из числа представителей успешных банков любят прибегать к такому аргументу: банк как юридическое лицо сам отвечает по всем своим обязательствам и сам должен обеспечивать минимизацию рисков своей деятельности.

Кредитные риски - это не просто вероятность неких неблагоприятных событий, а такая вероятность, которая, как бы мала она ни была по первоначальным прикидкам, к сожалению, все равно может реально состояться. И когда это случается, то даже начинающему банкиру становится абсолютно ясно, что, в частности, давать действительно большой кредит в «одни руки» или, наоборот, привлекать относительно крупные вклады (депозиты, кредиты) от одного вкладчика (кредитора) - это более чем неосмотрительная политика, что в этой части любому банку следует придерживаться еще более жестких нормативов, чем предписывает Банк России. Отдельно следует сказать о случае, когда заемщиками банка выступают его участники и/или инсайдеры. Казалось бы, если предложено приличное обеспечение, то банку должно быть безразлично,

выдавать ли кредит стороннему заемщику или участнику (инсайдеру) самого банка. Однако, хорошо известно, как много российских банков было приведено к банкротству в результате сознательных действий именно их учредителей. Указанные действия - это прежде всего принуждение исполнительных органов управления банков выдавать наиболее крупным и влиятельным участникам льготные (в лучшем случае) кредиты. Иными словами, суть таких действий - целенаправленное неправомерное присвоение одними участниками банка средств, внесенных в капитал банка другими его участниками.

Список использованных источников

- 1) Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» - № 86-ФЗ от 10 июля 2002 г. (в ред. от 22.12.2014) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 2) Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. – № 395-1 (ред.29.12.2014) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 3) Положением Банка России "О порядке расчета размера операционного риска" от 03.11.2009 N 346-П (ред. от 18.11.2015) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 4) Письмо Банка России «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» от 24.05.2005 № 76-Т – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 5) Письмо Банка России «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах» от 30.06.2005 № 92-Т (с изм. от 12.10.2016) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 6) Указание Банка России «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» от 15.04.2015 № 3624-У (ред. от 16.11.2017) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.

Методы оценки кредитных рисков коммерческого банка в России

Шишкин Андрей Андреевич, студент, Вятский государственный университет, г. Киров, Кировская область.

Аннотация. В статье рассматривается система оценки кредитоспособности потенциальных заёмщиков, которая является одной из наиболее важных задач в деятельности коммерческого банка. Раскрывается понятие кредитного риска. Представлен сравнительный анализ методов оценки кредитного риска

Ключевые слова: кредитный риск, кредитоспособность, скоринг

Methods for assessing the credit risks of a commercial bank in Russia

Shishkin Andrey Andreevich, student, Vyatka State University, Kirov, Kirov region.

Annotation. The article examines the system for assessing the creditworthiness of potential borrowers, which is one of the most important tasks in the business of a commercial bank. The concept of credit risk is disclosed. A comparative analysis of methods for estimating credit risk

Keywords: credit risk, creditworthiness, scoring

Оценка кредитоспособности потенциальных заёмщиков является одной из наиболее важных задач в деятельности коммерческого банка, а кредитные риски непосредственно лежат в основе оценки кредитоспособности. Эффективная организация системы оценки кредитоспособности позволяет снизить уровень кредитных рисков банка, и создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов, предъявляющих спрос на кредитные продукты. Кредитование физических и юридических лиц в Российской Федерации развивается быстрыми темпами. Одна из основных мер по предотвращению возможных потерь - правильная оценка способности заемщика выполнять свои обязательства.

Кредитование выступает одной из основных форм заимствований, которыми активно пользуются предприятия и физические лица. Также в бизнес-практике присутствуют операции, именуемые коммерческим кредитованием. В них продукция или товар поставляется покупателю с согласованной отсрочкой платежа. Все это кредиты, и им присущ особый кредитный риск.

Под кредитным риском обычно понимается вероятность нарушения должником условий кредитного договора (договора поставки), которая заключается в угрозе частичной или полной утраты средств кредитора и ожидаемого вознаграждения за пользование средствами. Риск возникает по факту принятия кредитором решения о выдаче ссуды или отгрузке продукции в долг.

Кредитный риск может возникнуть по каждой отдельной ссуде, предоставленной банком, или по всему кредитному портфелю банка (совокупный кредитный риск). Поэтому банку важно разработать кредитную политику — документально оформленную схему организации и систему контроля над кредитной деятельностью.

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды. Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором.

Основная цель оценки кредитоспособности — определить способность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду и на основе этого формализовать в кредитном договоре условия ее предоставления. Коммерческий банк в каждом конкретном случае определяет степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, возможность его предоставления в данных обстоятельствах.

В процессе оценки кредитоспособности заемщика выясняются его дееспособность, репутация, наличие капитала (владение активами), т.е. обеспеченность ссуд, состояние экономической конъюнктуры.

Источниками информации при оценке кредитоспособности клиента являются собеседование с заявителем на ссуду, собственная база данных, внешние источники, инспекция на месте, анализ финансовых отчетов.

При оценке кредитоспособности клиента, как правило, принимают во внимание такие факторы, как:

- правоспособность и дееспособность заемщика для совершения кредитной сделки;
- его моральный облик, репутация заемщика;
- умение, т.е. желание, соединенное с возможностью оправдать оказанное доверие;
- наличие обеспечительного материала кредита;
- способность получать доход и исправно выполнять принятый на себя долг.

В процессе управления кредитным риском коммерческие банки используют совокупность критериев и показателей, рассмотрение и анализ которых позволяют сделать вывод об уровне кредитоспособности заемщика. Конкретный набор показателей, характеризующих деятельность предприятия в разных банках, неодинаков и видоизменяется в процессе развития кредитных отношений.

Для оценки кредитоспособности физических лиц банку необходимо оценить как финансовое положение заемщика, так и его личные качества. При этом проводят оценку качественных и количественных показателей экономического положения заемщика. Оценка проводится в три этапа:

1. Оценка качественных показателей деятельности заемщика;
2. Оценка количественных показателей деятельности заемщика;
3. Получение сводной оценки – прогноза и формирование окончательного аналитического вывода.

Качественный анализ реализуется также поэтапно:

1. Изучение репутации заемщика;
2. Определение цели кредита;

3. Определение источников погашения основного долга и причитающихся процентов;
4. Оценка рисков заемщика, принимаемых банком на себя.

Репутация заемщика изучается весьма тщательно, при этом очень важным является анализ кредитной истории клиента, то есть прошлого опыта работы с ссудной задолженностью клиента. Внимательно изучаются сведения, характеризующие деловые и личностные качества индивидуального заемщика. Устанавливаются также факты или отсутствие фактов неплатежей по ссудам и т.д.

Однако нередко требуется более полный анализ, например, на основе оценки движения денежных средств заемщика, то есть в процессе анализа денежного потока. Денежный поток – это измеритель способности заемщика покрывать свои расходы и погашать задолженность собственными ресурсами. Составление отчета о движении денежных средств позволяет ответить на следующие вопросы:

- обеспечивает ли заемщик себя денежными средствами для дальнейшего роста финансовых активов;
- является ли рост заемщика столь стремительным, что ему требуется финансирование из внешних источников;
- располагает ли заемщик избыточными средствами для использования их на погашение долга или последующего инвестирования.

Данную форму отчета кредитоспособности клиента является специальный раздел заявления на выдачу ссуды – "Расчет месячного дохода" (табл. 1)

А. Месячный доход	Б. Месячный расход
Заработная плата за вычетом налога на доходы физических лиц и удержаний по исполнительным листам	Текущие расходы
Пособие на детей	Взносы по страхованию
Пенсия	Обслуживание предыдущих кредитов
Проценты по вкладам и ценным бумагам	Квартплата
Прочие доходы	Прочие расходы
Итого	Итого
С. Располагаемый доход (А – Б)	

Таблица 1. Расчет месячного дохода физического лица

Если сумма по обслуживанию долга превышает размер располагаемого дохода, то заявление клиента отклоняется. Платежеспособность потенциального заемщика оценивается банком как хорошая, если сумма по обслуживанию долга составляет менее 60% его текущих расходов.

Можно выделить несколько основных методов оценки банковских рисков: экспертных оценок, аналитический и статистический

В таблице 2 приведен сравнительный анализ существующих методов оценки риска при выдаче кредита физическим лицам.

Метод	Информационная база	Результат
Скоринг	- анкетные данные - информация на заемщика из кредитного бюро - движения по счетам	Присвоение каждой категории заемщиков баллы
Нормативный метод	- оценки кредитного рейтинга внешними рейтинговыми агентствами	Присвоение каждой категории заемщиков рискового веса
Метод экспертных оценок	- анкетные данные - наличие 5-7 экспертов экономической деятельности	Выдача/отказ о выдаче ссуды
Метод дерева решений	- анкетные данные	Распределение заемщиков по рисковым категориям
Метод аналогий	- анкетные данные - существующая база данных (опыт прошлых лет)	Заемщик относится к рисковой категории, как и заемщик с похожими данными

Таблица 2. Сравнительный анализ методов оценки кредитного риска

Комплексная оценка риска кредитного портфеля банка предусматривает одновременное проведение количественной и качественной оценки кредитного риска.

Банки постоянно совершенствуют управление рисками для предотвращения ухудшения качества активов. В настоящее время требуется значительно расширить объем навыков управления кредитами, кредитным риском в частности, тщательно разработать оптимальные методики управления рисками и процедуры их осуществления.

Список использованных источников

- 1) Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» - № 86-ФЗ от 10 июля 2002 г. (в ред. от 22.12.2014) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 2) Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. – № 395-1 (ред.29.12.2014) – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 3) Письмо Банка России «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» от 24.05.2005 № 76-Т – Режим доступа: [Консультант Плюс] – Загл. с экрана.
- 4) Балабанов, И. Т. Банки и банковская деятельность [Текст]: Учебник для ВУЗов./Под ред. И.Т. Балабанова. – СПб.: Питер, 2012. – 304 с.
- 5) Белых, Л. П. Устойчивость коммерческих банков [Текст]: / Под ред. Л. П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 192 с.

Раздел №2. Современные методы и технологии управления организацией

УДК: 658.3.07

Риски и угрозы кадровой безопасности

Алиева Нурана Ариф кызы, студент, Самара, Россия.

Бабаянц Александра Евгеньевна, студент, Самара, Россия.

Аннотация. В статье рассмотрено определение кадровой безопасности, её ключевые угрозы и возможные риски для деятельности предприятия.

Ключевые слова: Кадровая безопасность, коммерческая тайна, аддикция, кадровый риск.

Risks and threats to personnel security

Abstract. The article considers the definition of personnel security, its key threats and possible risks for enterprise activity.

Key words: personnel security, commercial classified information, addiction, HR risk.

Кадровая безопасность - это процесс предупреждения, профилактики и устранения негативных аспектов влияния на экономическую безопасность организации вследствие уменьшения возникновения рисков и недопущения угроз, связанных с трудовыми отношениями персонала, его определенным интеллектуальным потенциалом [1, с. 102].

Процесс обеспечения кадровой безопасности, с одной стороны, можно понимать, как защиту архиважных интересов организации в деятельности управления персоналом, а с другой, как процесс предотвращения отрицательных влияний на экономическую безопасность организации вследствие снижения рисков и недопущения угроз, связанных с трудовыми отношениями персонала, его определенным интеллектуальным потенциалом.

Целью обеспечения безопасности возникает создание непрерывно действующего, эффективного механизма противодействия различным угрозам и высокий потенциал развития и роста организации в будущем.

С точки зрения управления кадровая безопасность занимает большую часть в процессе обеспечения экономической безопасности организации, так как направлена на работу с людьми, ключевым элементом организации.

Необходимо представлять разницу между кадровыми рисками и угрозами как строительными элементами кадровой безопасности. Риск несет потенциально возможный вред кадровой безопасности и существует в организации всегда, независимо от эффективности проводимой кадровой политики [2, с. 72]. Риски, которые возникают из-за ошибок при отборе и управлении персоналом и вероятность наступления которых максимальна, называют кадровыми угрозами. Залогом стабильного кадрового функционирования организации является недопущение кадровых угроз или минимизация их последствий.

Таким образом, под кадровой угрозой понимается – умышленные или неумышленные негативные воздействия персонала, отрицательно влияющие на кадровую составляющую экономической безопасности фирмы [3, с. 14].

Выделяют следующие виды угроз со стороны персонала:

1. Хищение имущества организации. Работодатели, бывает, сталкиваются с различными формами хищения, к примеру, кража, мошенничество, присвоение и растрата.
2. Эксплуатация ресурсов предприятия (финансовых, технических, транспортных и пр.) в личных целях. Примером данной угрозы может послужить получение заработной платы за невыполняемую работу, трата корпоративного интернет-трафика и др.
3. Ущерб имуществу предприятия: умышленная порча и/или уничтожение.
4. Шантаж компетентностью. Суть данного аспекта заключается в требовании работника от руководства организации льгот и преференций за

его действительные или фиктивные уникальные производственные знания и умения.

5. Шантаж полномочиями. Данная угроза выражается в концентрации полномочий нескольких работников в руках одного, в результате чего чрезмерно повышается его влияние (чаще отрицательное) на деятельность организации и увеличивается возможность злоупотребления властью.
6. Торговля коммерческими секретами. Коммерческая тайна - конфиденциальные сведения, предоставляющие ее обладателю возможность при действующих или возможных обстоятельствах существенно увеличивать доходы, избегать лишних расходов, сохранять установленную позицию на рынке товаров, работ, услуг или получать иную коммерческую выгоду.
7. Различного рода дисциплинарные нарушения. Дисциплинарная ситуация указывает на готовность персонала к решению разноплановых производственно-коммерческих задач [4, с. 32]. Допустим, появление работников в нетрезвом состоянии нередко приводит к производственным травмам, а неточное следование инструкциям - к срыву сроков реализации плана.
8. Образование пагубной морально-психологической атмосферы в коллективе.
9. Подверженность работников определенным аддиктивным зависимостям. Аддикция – устойчивая форма отклоняющегося поведения, характеризующаяся желанием ухода от реальности путем специального изменения собственного психического состояния. К аддикциям относят алкогольную и наркотическую зависимости, патологический трудовоголизм, пристрастие к азартным играм, интернет-аддикцию и др. Стоит помнить, что суть данной угрозы заключается в психическом нездоровье персонала и способности проявляться с разной степенью интенсивности и последствий.

Процесс обеспечения безопасности организации включает в себя несколько звеньев: своевременная профилактика и выявление указанных рисков, управление такими угрозами и противодействие им. По большей части, это всегда целостная система, которая согласно масштабу, профилю деятельности компании и определенных условий, в которых она работает, подразделяется на отдельные составляющие, такие как экономическая, физическая, информационная безопасность и др. Все риски можно разделить на управляемые и неуправляемые [2, с. 79]. В соответствии с определенной группой риска применяются разные методы. Для минимизации возникновения неуправляемых рисков в организации должны разрабатываться адаптационные системы.

Для управления другой группой рисков используются следующие методы:

- минимизация риска или его предотвращение;
- страхование рисков;
- диверсификация (в том числе использование технологий кадровой логистики).

Стремление свести кадровый риск к нулю, устранив его полностью, не является гарантией безопасности организации любого уровня. Требуется определить необходимый не опасный для развития организации уровень риска, и управлять им, не давая пересечь границу относительной безопасности. Среди подходов к управлению кадровыми рисками, можно выделить два основных: профилактический и реагирующий. Первый путь имеет своей целью устранять риски до момента их выхода на стадию кризисного развития; второй же, напротив, нацелен на устранение негативных последствий рисков.

Понятие «угроза кадровой безопасности» трактуется более широко, нежели понятие «кадровый риск»; угрозы кадровой безопасности реализуются вследствие кадровых рисков, к примеру, показательным следствием угроз лучших условий труда и мотивации у конкурентов, их установки на переманивание сотрудников является риск оттока квалифицированных работ.

Список используемых источников

1. Алавердов А.Р. Управление кадровой безопасностью организации: учеб. /А.Р. Алавердов. - М.: Маркет ДС, 2010. - 176 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
3. Кынтиков М.В. Управление рисками в работе с персоналом в системе обеспечения кадровой безопасности организации / М. В. Кынтиков: автореферат дис. канд. экон. наук. – М, 2011. – 25 с.
4. Цветкова И.И. Классификация кадровых рисков // Экономика и управление. 2009. № 6. С. 38–43.

Мерчендайзинг

Бижанова Евгения Михайловна, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Силантьев Георгий Владимирович, студент, место учебы ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Кафтасьев Данила Олегович, студент, место учебы ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы выбора эффективной стратегии повышения объёма продаж и управления покупательским поведением.

Ключевые слова: Мерчендайзинг, товар, продажи, выкладка.

Merchandising

Abstract. The article considers the basic problems of choice of an effective strategy to increase your sales and customer behavior.

Keywords: Merchandising, merchandise, sale, gear.

Мерчендайзингу часто выпадает не самая главная роль в продвижении конкретного товара или марки в магазинах, и речь здесь идет далеко не о компаниях, которые реализуют свои товары через торговые сети, а в персонале и управляющих этих ритейлеров. Повышение объёма продаж и управление покупательским поведением – одни из самых основных задач мерчендайзеров. Исходя из этого, возникает проблема: «Какими приемами необходимо руководствоваться, для эффективного ведения мерчендайзинга?»

Многokrатно доказанное и отлично усвоенное производителями правило размещения товаров на полках содержит в себе очень важную мысль о том, что не увиденное не взято, не взятое не продано. Это действительно так, ведь за лучшие места на полке ведутся ожесточенные баталии. Когда связи и личные

договоренности не срабатывают, в ход идут специально сформированные бюджеты для стимулирования руководителей торговых точек к размещению какой-либо марки на желаемой полке. Кроме того, существует большое количество подводных камней и правил мерчендайзинга. Например, не рекомендуется размещать на полке рядом персиковые и апельсиновые соки, а все потому, что у упаковок схожая цветовая гамма и покупателю будет легче ошибиться, поэтому между апельсином и персиком можно поставить, к примеру, яблоко. Такой прием направлен на угадывание предпочтений и поведения покупателя.

Интересная задача встает при выкладке чая в пакетиках. Ставить упаковки только горизонтально не логично для менеджера, так как пространство на полках ограничено. Вертикально положить пачки он также не может: вся маркировка сделана горизонтально, и клиенту будет некомфортно читать название. Наилучшим решением будет разложить пачки, сочетая горизонтальное и вертикальное положение.

Зачастую от поставщиков и мерчендайзеров можно услышать, что при насыщенной выкладке товары лучше раскупаются, но это не совсем так. Статистика опросов, проведенных компанией AC Nielsen показывает, что 15% покупателей, кто планировал совершить покупку, отказались от этого только потому, что товар плотно расположенный при выкладке выглядел как остатки. Проблема в различии между понятиями «перенасыщенность и насыщенность». Самое главное при выкладке товара помнить о том, что товар должен хорошо просматриваться даже при насыщенной выкладке, а не выглядеть как остатки.

Между тем, каждому мерчендайзеру необходимо не только наблюдать за продвижением товаров, но и давать рекомендации по его перестановке. В основном это относится к маркам товаров категории премиум, стимулировать продажи, которых значительно сложнее. Станислав Кочетков, консультант и тренер консалтинговой группы «СЭТ» приводит такой пример: «В крупный ритейл поставили элитную марку водки. Первоначально ее поставили на самый

верх. Это не принесло должного эффекта, так как мало кто замечал новинку. Тогда ее переместили на престижное место под стекло. Продажи упали еще ниже, так как за стеклом она стала почти недоступна. Ее ценовая категория высока, но не настолько, чтобы ставить за стекло. После этого водка была выставлена на обычную полку на уровне глаз, но в меньшем количестве, чем остальные марки, что подчеркнуло ее эксклюзивность. Продажи резко пошли вверх, но тут была снова допущена ошибка. Пытаясь увеличить объём продаж данной марки, на полку было выставлено дополнительно примерно 20 бутылок, что начисто убило всю эксклюзивность».

Алюминиевые банки на самом верху, потом стеклянные с объемом 0,33 литра, далее пол-литровые и литровые пластиковые бутылки, внизу двухлитровые – такое строгое распределение вполне оправдывает себя. Применение такой расстановки повышает объем продаж на 15% или сохраняет их на прежнем уровне в условиях жесткой конкуренции.

Исходя из вышесказанного, определим, какая именно полка является тем самым эксклюзивом, и за какую полку разворачиваются в магазинах те самые ожесточенные баталии между поставщиками. Мерчендайзеры называют ее «золотая полка». Большинство поставщиков полагают, что эта полка расположена непосредственно напротив глаз, но в реальности наилучшая полка находится примерно на 15 градусов ниже, то есть там, куда комфортнее падать взгляду покупателя. Проходя мимо полок и скользя взглядом по ним, покупателю будет гораздо проще принять решение о покупке товара, расположенного на «золотой полке», ведь основная масса товаров выбирается именно в магазине, то есть спонтанно. Поэтому, сочетание правильной выкладки и расположения обеспечит рост продаж любой торговой марки. Именно по этой причине в магазинах можно наблюдать такую ситуацию, когда товар с истекающим сроком годности выставляется впереди только что привезенного.

Стимулирование продаж любого ритейла – во многом результат работы мерчендайзера, а хороший мерчендайзер, в свою очередь, отличается не только

наличием знаний и опыта, но и подходом к своей работе. Казалось бы – ничего сложного, расставить товар по полкам и ждать продаж, но такой подход чаще всего и препятствует росту экономической эффективности ритейла. Постоянное отслеживание процессов расстановки, распаковки и покупательской реакции, а также следование основным принципам мерчендайзинга позволит не только успешнее реализовывать продукты, но и в какой-то мере влиять на покупательское мышление.

Список используемых источников

1. <http://www.nielsen.com/ru/ru/solutions/assortment-and-shelf.html>

Пути снижения трат на топливо, грузоперевозочных компаний

Бижанова Евгения Михайловна, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Силантьев Георгий Владимирович, студент, место учебы ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Кафтасьев Данила Олегович, студент, место учебы ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы высоких затрат на топливо локальных компаний, чья деятельность связана с транспортировкой грузов.

Ключевые слова: Топливо, товар, груз, транспортировка, затраты.

Ways to reduce spending on fuel, trucking companies

Abstract. The article discusses the main problems of high fuel costs local companies whose activity is connected with transportation of cargoes.

Key words: Fuel, commodity, shipping, transportation, costs.

Ежегодно при финансовых подсчетах, компании занимающиеся доставкой той или иной продукции задаются вопросом, почему безмерно огромное количество средств, ежегодно тратится на топливо, и можно ли как-то повлиять на снижение данных трат. Действительно, на фоне ежегодных повышений тарифов на бензин, данная проблема приобретает несколько другой по масштабу характер, однако на сегодняшний день уже существует ряд логистических компаний, демонстрирующих на своем примере как можно существенно снизить траты на топливо. При рассмотрении данной проблемы, хотелось бы акцентировать внимание на деятельности компаний, работающих со скоропортящейся продукцией, поскольку именно в этой сфере соотношение качества и скорости доставки ценится превыше всего.

На сегодняшний день на прилавках магазинов имеется значительная доля продуктов, которые являются скоропортящимися, основная же проблема данного вида продуктов заключается во влаге, которая содержится в них, она создает благоприятную среду для размножения микроорганизмов, которые в свою очередь вызывают порчу продуктов. Такие продукты попадая в организм человека могут вызвать пищевые бактериальные отравления и острые кишечные заболевания, исход которых в крайних случаях может быть летален.

По данным Постановления Правительства РФ от 09.03.2010 «Об обязательных требованиях в отношении отдельных видов продукции», к скоропортящимся продуктам относятся: продукты переработки мяса, птицы, яиц, молока, рыбы и нерыбных объектов промысла; мучные кремово-кондитерские изделия с массовой долей влаги более 13%; кремы и отделочные полуфабрикаты, в т.ч. на растительных маслах; напитки; продукты переработки овощей; жировые и жиросодержащие продукты, в т.ч. майонезы, маргарины; быстрозамороженные готовые блюда и полуфабрикаты; все виды пресервов; термизированные кисломолочные продукты и стерилизованные молочные продукты.

Переходя к обсуждению практической части, нельзя не затронуть временные рамки поставки продукции. На сегодняшний день многие компании занимающиеся транспортировочной деятельностью делают отправку товара рано утром, главная проблема отправки в это время – пробки. Во избежание этого, значительная часть компаний в крупных мегаполисах избавилась от этой проблемы путем отправки машины с продукцией ночью. В данное время суток снижается загруженность проезжей части, а значит и увеличивается скорость доставки, что несомненно важно для скоропортящихся видов товаров.

Поддержание температурного режима является основой при доставке скоропортящейся продукции. За поддержание температуры отвечает авторефрижератор – холодильный бокс машины, в котором за счёт испарения жидкости получается низкая температура. На сегодняшний день есть масса разновидностей рефрижераторов, в том числе которые переходят в режим

экономии энергии при поддержании средних диапазонов температур. Эта незначительная функция в рефрижераторах в сочетании с предыдущим пунктом, в котором предлагается начинать отправку ночью во избежание пробок, сэкономит значительную часть бюджета на топливо, поскольку рефрижератор не будет потреблять лишнюю энергию пока машина бездействует.

Возвраты и колебания размеров заказов являются неотъемлемой частью грузоперевозок скоропортящихся продуктов, в следствие непостоянного спроса одна и та же торговая точка зачастую может генерировать разные по объёму заказы. На этот случай многие компании имеют расширенный автопарк, в котором зачастую можно встретить машину форм-фактора «Каблук» представляющую из себя грузо-пассажирский автомобиль с типом кузова фургон, пикап. Автомобиль данного типа, является менее ресурсоемким в отличии от основной грузоперевозочной машины, он так же обеспечивает более высокую маневренность на дороге, что положительно сказывается на скорости доставки. Однако вышеперечисленные функции машины, не являются основными, так как поставщики или транспортные компании, зачастую используют данный тип авто чтобы забирать остатки продукции, в случае возврата. Таким образом данный тип автомобиля эксплуатируется чтобы экономить технический ресурс основной транспортировочной машины. Такой тип автопарка пользуется спросом, так как является более оптимальным в сравнении с парком автомобилей одного типа.

Все вышеперечисленные советы по снижению затрат в ходе перевозочного процесса, достаточно эффективны. Однако на рынке существует компания АВМ Rinkai TMS которая, добилась успеха в области транспортной логистики, она занимается автоматическим планирование ежедневных кольцевых маршрутов. Система компании просчитывает маршрут до точки, объем заказа и нужный температурный режим для вида той или иной скоропортящейся продукции, в соответствии с этим подбирает оптимальный автомобиль из обширного автопарка. Таким образом данная система снижает не только дополнительные траты на топливо, но и экономит общий технический ресурс автопарка.

В завершении необходимо отметить, что чтобы снижать затраты на топливо, как основной энергетический ресурс, нужно подумать о расширении автопарка под нужды организации, это позволит использовать ресурсы более эффективно, путем подбора нужного транспортного средства под тот или иной тип продукта и его объем. На первый взгляд данная система кажется не совершенной, однако за рубежом многие компании воспринимают данную стратегию развития организации как долгосрочную, и от этого со временем при повышении общей капитализации предприятия, преобразуют неэффективно распределенные энергетические ресурсы, в денежные средства.

Список используемых источников

1. Постановление Правительства РФ от 09.03.2010 № 132
2. <http://tms.abmcloud.com/about-system/>

УДК 658.152

**Методы оценки и пути улучшения использования основного капитала
предприятия**

Богданчиков Д.А. студент 3-го курса магистратуры ИВЗО ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орел, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются методы оценки основного капитала предприятий, а также пути улучшения использования его.

Ключевые слова: основной капитал, предприятие, методы оценки, пути улучшения, эффективность.

UDC 658.152

**Methods of assessment and ways to improve the use of fixed capital of the
enterprise**

Bogdanchikov D. A. student of the third year of the master's degree of the IVSO FGBOU in the "Orel State University ", Orel, Russia.

Annotation. The article examines methods for assessing the fixed capital of enterprises, as well as ways to improve its use.

Key words: fixed capital, enterprise, evaluation methods, ways of improvement, efficiency.

Основной капитал предприятия представляет собой часть капитала, которая полностью и многократно участвует в производстве продукции и переносит свою стоимость на новый продукт по частям, в течение ряда периодов.

Исследование эффективности применения основного капитала на предприятии проводится с целью выявления наиболее значимых факторов, воздействующих на уровень применения средств труда, наряду с определением резервов их использования. Информацию для исследования представляют данные учета и статистической отчетности, первичные материалы, материалы некоторых особых исследований.

Важнейшие показатели эффективности применения основного капитала классифицируются следующим образом:

1. Обобщающие показатели применения основного капитала.

К данной группе показателей относится: фондоотдача (Φ_o) – показывает выпуск готовой продукции на один рубль стоимости основного капитала; фондоёмкость (Φ_e) – показывает долю стоимости основного капитала, приходящегося на один рубль выпускаемого товара; фондовооруженность (Φ_v) – показывает отношение стоимости основного капитала к количеству работников; рентабельность основного капитала ($R_{ок}$) – показывает величину прибыли, приходящуюся на один рубль капитала.

Ниже представим формулы расчетов данных показателей.

$$\Phi_o = \frac{B}{\Phi}, \quad (1)$$

где B – выручка;

Φ – среднегодовая стоимость основного капитала.

Чем больше значение фондоотдачи, тем эффективнее используют основной капитал предприятия.

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o}, \quad (2)$$

где, Φ_o – фондоотдача.

Фондоёмкость величина обратная фондоотдачи.

$$R_{ок} = \frac{\Pi}{\Phi}, \quad (3)$$

где Π – прибыль;

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

$$\Phi_v = \frac{\Phi}{Ч}, \quad (4)$$

где Φ – среднегодовая стоимость основного капитала;

$Ч$ – численность работников.

Фондовооруженность труда показывает уровень обеспеченности персонала основными средствами. Данный показатель в полной мере не может точно определить эффективность использования основного капитала, так как не предполагает сравнение результата с вызвавшими его затратами.

2. Показатели экстенсивного применения основного капитала отображают величину их использования по времени.

К данной группе можно отнести: коэффициент экстенсивного применения оборудования ($K_{\text{экт}}$) – показывает отношение фактического количества часов работы оборудования к часам работы по норме; коэффициент сменности работы оборудования ($K_{\text{см}}$) – показывает отношение общего числа отработанных оборудованием станко-смен к числу оборудования, которые работали в самую большую смену; коэффициент загрузки оборудования ($K_{\text{загр}}$) – показывает отношение фактического коэффициента сменности работы к плану сменности оборудования.

Ниже представим формулы расчетов данных показателей.

$$K_{\text{экт}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}}, \quad (5)$$

где, $T_{\text{ф}}$ – фактическое число работы оборудования;

$T_{\text{н}}$ – количество часов работы по норме.

$$K_{\text{см}} = \frac{D_{\text{ст.см}}}{n}, \quad (6)$$

где, $D_{\text{ст.см}}$ – общее число отработанных оборудованием станко-смен;

n – наибольшая смена.

$$K_{\text{загр}} = \frac{K_{\text{см.ф}}}{K_{\text{см.пл}}}, \quad (7)$$

где $K_{\text{см.ф}}$ – коэффициент сменности работы;

$K_{\text{см.пл}}$ – коэффициент плановой сменности оборудования.

3. Показатели интенсивного применения основного капитала отражает уровень их использования по мощности.

К данной группе можно отнести: коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{инт}}$) – показывает фактическое отношение производительности оборудования к нормативной мощности.

Формула расчета данного показателя представлена ниже.

$$K_{\text{инт}} = \frac{П_{\text{ф}}}{П_{\text{н}}}, \quad (8)$$

где, $П_{\text{ф}}$ – фактическая производительность оборудования;

P_n – нормативная мощность оборудования.

4. Показатели интегрального использования, которые учитывают совместное влияние экстенсивных и интенсивных факторов.

К данной группе можно отнести: коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{\text{интегр}}$) – показывает работу оборудования по времени и мощности. Представляет собой произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного применения оборудования:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экст}} * K_{\text{инт}} \quad (9)$$

Пути улучшения применения основного капитала на предприятии:

- а) вовремя и качественно проводить плановые и капитальные ремонты, подъем уровня квалификации обслуживающего персонала;
- б) увеличение сменности работы, уменьшение внутри-сменных и ежедневных простоев оборудования, а также числа не работающего оборудования;
- в) совершенствование объединения вспомогательного и обслуживающего производства предприятия, обеспечение централизации ремонтных служб;
- г) совершенствование качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- д) улучшение организации производства, труда, материально-технического снабжения и тактического планирования;
- е) вовремя обновлять основной капитал, особое внимание уделять активной части, чтобы не допустить чрезмерного физического и морального износа;
- ж) улучшение технологических процессов, увеличение уровня механизации и автоматизации производства, обеспечение фондосберегающего развития предприятия.

Анализ эффективности использования основного капитала на предприятии предоставляет обозначить пути совершенствования их применения, реализация которого ведет к снижению издержек овеществленного труда на единицу продукции и повышению эффективности производства.

Список используемых источников

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект 2015. 1104 с.
3. Складченко В.К. Экономика предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. – 192 с.

УДК 658.152

Современное состояние основного капитала предприятий в России

Богданчиков Д.А. студент 3-го курса магистратуры ИВЗО ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева», г. Орел, Россия.

Аннотация. В статье рассматривается современное состояния основного капитала предприятий России, а именно наличие его, коэффициенты выбытия и обновления, ввод в действие и степень износа основного капитала.

Ключевые слова: основной капитал, предприятие, коэффициент, износ.

UDC 658.152

The current state of the fixed capital of enterprises in Russia

Bogdanchikov D. A. student of the third year of the master's degree of the IVSO FGBOU in the "Orel State University ", Orel, Russia.

Abstract. The article examines the current state of the fixed capital of Russian enterprises, namely, its availability, retirement and renewal factors, commissioning and the level of depreciation of fixed capital.

Key words: fixed capital, enterprise, coefficient, wear.

Результат функционирования экономики России в существенной степени определяется состоянием ее основного капитала, который характеризует производственный потенциал отраслей экономики РФ, определяет темпы и масштабы ее развития. От величины, качественного состава, возрастной структуры, эффективности процесса воспроизводства и использования основного капитала во многом зависят объемы производства, развитие производительных сил отрасли, ее финансово-экономические итоги деятельности, а также развитие важнейших хозяйственных пропорций. Ниже рассмотрены и проанализированы данные Федеральной службы государственной статистики, которые наиболее полно иллюстрируют состояние и динамику основного капитала в РФ на современном этапе.

Рассмотрим наличие основного капитала в России в целом за 2012-2016 гг. (таблица 1).

Годы	Млн. руб.	Темп роста, %
2012	121268908	112,28
2013	133521531	110,10
2014	147429656	110,42
2015	160725261	109,02
2016	183403693	114,11

Таблица 1. Наличие основного капитала в России за 2012-2016 г.

Согласно таблице 1 в 2016 году основной капитал предприятий в России составил 183403,7 млрд. руб. Также важно отметить неизменный рост наличия основного капитала в России. В 2012 году основной капитал увеличился на 112,28%, 2013 году - на 10,10%, в 2014 году – на 10,42%, в 2015 году – на 9,02%, а в 2016 году рост составил 14,11% к предыдущему году.

Рассмотрим на рисунке 1 структуру основного капитала предприятий России с учетом переоценки за 2016 год.

Согласно рисунку 1 наибольший удельный вес имеет сооружения 49,6%. На втором месте идут машины и оборудования 28,1%. На третьем месте здания 14,4%. Далее следуют транспортные средства 5,6%. И наименьшую долю имеют прочие виды основного капитала 2,3%.

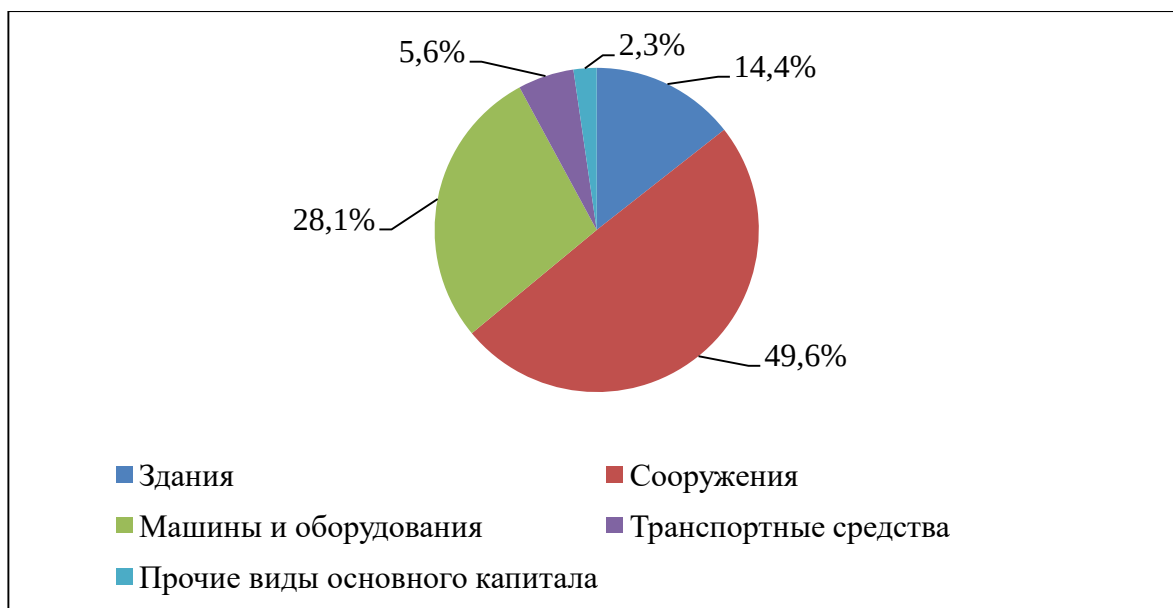


Рисунок 1. Структура основного капитала предприятий за 2016 год

В таблице 2 представлены коэффициенты выбытия и обновления основного капитала в России за 2012-2016 года.

Годы	Коэффициент обновления, %	Коэффициент выбытия, %
2012	4,8	0,7
2013	4,6	0,7
2014	4,3	0,8
2015	3,9	1,0
2016	4,4	0,8

Таблица 2. Коэффициенты выбытия и обновления основного капитала в России

Согласно таблице 2 за рассматриваемый период коэффициент обновления основного капитала превышает коэффициент выбытия. Это считается положительной динамикой для предприятий. Так в 2012 году коэффициент обновления больше коэффициента выбытия на 4,1%. В 2013 году превышения коэффициента обновления над выбытием на 3,9%. В 2014 году коэффициент обновления превысил коэффициент выбытия на 3,5%. В 2015 году превышения коэффициента обновления над выбытием на 2,9%. В 2016 году коэффициент обновления основного капитала превысил коэффициент выбытия на 3,6%.

На рисунке 2 наглядно изображено как менялись коэффициенты обновления и выбытия основного капитала за 2012-2016 года.

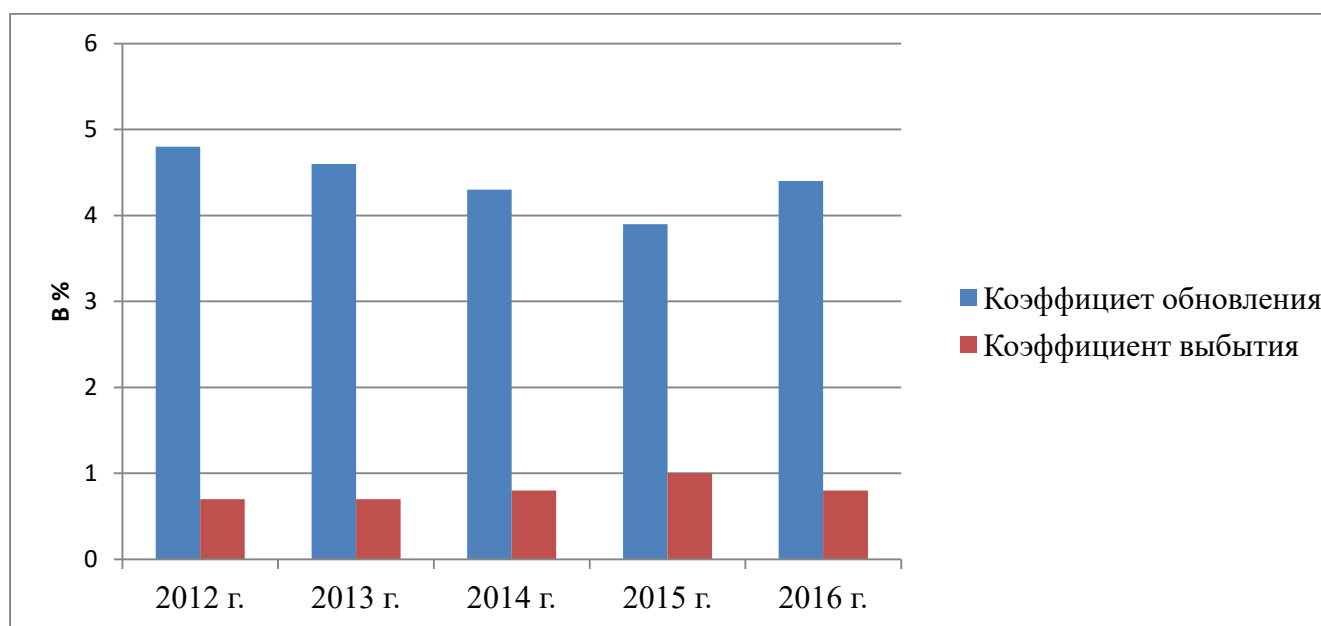


Рисунок 2. динамика коэффициентов обновления и выбытия основного капитала.

Далее рассмотрим ввод в действия основного капитала в России за 2012 – 2016 года, который представлен в таблице 3.

Годы	Млн. руб.	в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2012	10338476	108,7
2013	11160485	101,0
2014	10887946	97,0
2015	10721081	94,5
2016	13256290	117,7

Таблица 3. Ввод в действие основного капитала в России

В таблице 3 представлено ввод в действие основного капитала в России за 2012-2016 года. В 2012 году наблюдается рост ввода в действия основного капитала на 8,7%. В 2013 году этот показатель составил 11160485 млн. руб., что превышает на 1% предыдущий год. В 2014 году замечен спад ввода в действия основного капитала на 3%. В 2015 году тенденция снижения. Данный показатель упал на 5,5%. Но уже в 2016 году произошел заметный скачок ввода в действия основного капитала на 17,7%.

Также немало важно при изучении основного капитала учитывать степень его износа. Данные по степени износа представлены в таблице 4.

Годы	Степень износа основного капитала, %
2012	47,7
2013	48,2
2014	49,4
2015	47,7
2016	48,1

Таблица 4. Степень износа основного капитала в России

Согласно таблице 4 в 2016 году степень износа основного капитала в России составил 48,1%. Анализируя данную таблицу видно, что степень износа за исследуемый период находится в диапазоне от 47-49%. Наибольшая степень износа была в 2014 году и составила 49,4%. Наименьшая степень износа была зафиксирована в 2012 и 2015 году. Данный показатель составил 47,7%.

Таким образом, современное состояния основного капитала предприятий России за 2016 год имеет следующие данные: наличие основного капитала 183403693 млн. руб.; Коэффициент обновления составил 4,4%, а коэффициент выбытия 0,8%; Степень износа основного капитала составляет 48,1%.

Список используемых источников

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Инвестиционные риски

Волкова Анастасия Станиславовна, магистрант, Федеральное государственное бюджетное, образовательное учреждение высшего образования, «Московский технологический университет», пр-т Вернадского, д. 78, г. Москва, 119454, Россия.

Аннотация. В статье рассмотрены понятие инвестиционных рисков, их классификации, а также факторы, которые могут влиять на уровень риска. Инвестиционная деятельность непосредственно связан с рисками, соответственно, чтобы быть грамотным инвестором и не вкладывать деньги в проекты, которые могут быстро прогореть, необходимо подробнее разобрать вопрос по инвестиционным рискам.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; инвестиционные риски; вложения.

Investment risks

Volkova Anastasia Stanislavovna, graduate student, Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Moscow Technological University», pr-t Vernadskogo, 78, Moscow, 119454, Russia

Abstract. Concept of the investments risks, its classification and also consideration of the factors, which have influence on the level of risks, are considered in this article. The investment activity directly include considering of risks. In order to be literate depositor and to invest the fund in any projects, you need to understand all investments risks in quantitative and qualitative terms.

Keywords: investment activity; investment risks; investment.

В условиях развивающейся рыночной экономики необходимо быть готовым к быстрой адаптации к тем условиям, которые диктует современное общество. Здесь важно понимать, что иметь существенное преимущество можно при

условии того, что ты на шаг впереди других. Речь идет об инновационных проектах, требующих инвестиций. Инвестирование понимается как капитальное вложение в тот или иной объект для дальнейшего получения дохода. Естественно, необходимо понимать, что каждое вложение требует определенных затрат, но при этом мы хотим, минимизировав их, получить большую выгоду. Любой инвестор должен понимать, что вкладывая денежные средства в развитие проекта, он может понести определенные, так называемые инвестиционные риски.

В общем понимании, инвестиционные риски – это риски, связанные с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. В качестве объекта риска могут выступать имущественные интересы инвестора. [1]

Инвестиционные риски определяются особенностями инвестиционной деятельности, а именно:

1. Инвестиции востребованы в самых различных инвестиционных мероприятиях, которые разнятся между собой по степени доходности и риска. Соответственно, требуется оптимизировать портфель инвестиций по этим критериям.
2. На инвестиции могут повлиять различные факторы, которые также отличаются уровнем риска.
3. Жизненный цикл инвестиционного проекта: периоды проектов могут быть различными, они могут продвигаться в благоприятных и неблагоприятных условиях. Степень риска значительна, так как невозможно предугадать все возможные факторы, которые могут повлиять на убытки.
4. Если говорить о факторах, на которые необходимо обратить внимание при оценке рисков инвестиционного проекта, можно выделить следующие (наиболее общие).
5. Рыночные факторы: цена товара и объем продаж.
6. Цена на сырье и материалы.

7. Форс-мажорные обстоятельства (природные катаклизмы, экономические, политические).

Опираясь на оценку и анализ факторов можно избежать неоправданных вложений в те или иные проекты, например:

1. Проанализировав статистику за определенный период того или иного рынка, можно вывести максимальную цену товара, по которой потребитель готов приобретать Ваш продукт, а также можно определить оптимальный объем товара, который возможно продать на данном этапе.
2. При выборе поставщиков сырья и материалов для производства товара необходимо тщательно выбирать, потому что любой инвестор стремиться к тому, чтобы по максимуму минимизировать свои траты, при этом не потерять и в качестве приобретаемых товаров.
3. Один из самых непредсказуемых факторов – это природные, экономические и политические. Их особенность заключается в том, что заранее невозможно предугадать, например, будет ли завтра землетрясение или на сколько упадет доллар по отношению к рублю, или ждет ли нас завтра политический/экономический кризис. К сожалению, к такому нужно быть готовым всегда и иметь определенный «план Б», который сможет помочь минимизировать убытки при таких форс-мажорных обстоятельствах.

Разобравшись с понятием инвестиционного риска, можно сказать, что инвестиционная деятельность непосредственно связана с ними. Как и было написано ранее, риск в инвестициях – это вероятность возникновения непредвиденных обстоятельств, в результате которых можно понести финансовые убытки. Для избегания таких потерь необходимо также провести анализ источников возникновения инвестиционных рисков.

1. Систематический риск, иначе его называют рыночным или недиверсифицированным, - это риск, который неразрывно связан с положением мировой экономики. В данном случае внешними факторами,

которые неподвластны инвестору, являются, например, уровень инфляции, изменения процентной ставки.

2. Несистематический риск (специфический, диверсифицируемый) - это риск, связанный с конкретным объектом инвестирования в определенной экономической отрасли. Есть одно особенное различие между системным и несистемным рисками: во втором случае инвестор может повлиять на ход событий, изменив, например, свою стратегию и выбрав оптимальный инвестиционный портфель. Данный риск обычно связан с развитием конкуренции на том или ином участке рынка, а также с поставщиками, платежеспособностью потребителей.

Разобравшись с источниками возникновения рисков, можно подробнее рассмотреть виды рисков.

Инфляционный риск - риск обесценения активов или доходов в результате инфляционного роста цен. Инфляционный риск связан с неопределённостью денежных потоков из-за воздействия инфляции. Например, если инвестор покупает пятилетнюю облигацию с 7 процентным купоном, но, в то же время, уровень инфляции равен 8 процентам, то это означает, что покупательная способность денежного потока упала. Многие инвесторы предпочитают вкладывать свои средства в консервативные или «безопасные» инвестиции, например, паевые фонды, государственные ценные бумаги или депозитные сертификаты. Но данные вложения не застрахованы от риска инфляции. Если говорить простыми словами, то инфляция съедает стоимость денег и доходность инвестиции должна быть достаточно высокой, чтобы опережать уровень инфляции. Инфляция всегда снижает стоимость дохода от инвестиции.

Риск ликвидности инвестиций - это особый вид инвестиционного риска, связанный с низким уровнем ликвидности отдельных объектов инвестирования на рынке или высокой продолжительностью инвестиционного процесса. При наличии такого риска инвестор вправе рассчитывать на дополнительный доход в виде премии за ликвидность. Также можно сказать, что риск ликвидности – это

риск, связанный с невозможностью высвободить свои инвестиционные средства без потерь в нужном размере за определенный период времени. И чем труднее инвестор может обратить, имеющиеся у него ценные бумаги в наличные деньги, тем выше величина риска ликвидности.

Рыночный риск – это риск, который связан с изменением стоимости активов в результате колебания курса валют, процентных ставок, котировок акций, цен товаров, являющихся объектом инвестирования.

Деловой риск – риск, которой определяется спецификой какого-то определенного вида деятельности. Каждая компания подвержена влиянию условий, которые складываются на ее рынке. Это может проявляться в изменении цены товара и как следствии спроса на него.

Политический риск – возможные потери, связанные с изменением состояния в политической или экономической сферах страны. Данный риск, как правило, возникает при нестабильной ситуации в стране, когда имеют место такие риски, как налоговый, риск снижения платежеспособного спроса.

Операционный риск - вероятность потерь в результате каких-либо технических ошибок во время проведения операций, который возникают из-за аварийных ситуаций, сбоев в работе информационных систем или действий персонала.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что существует большое количество факторов, которые могут повлечь за собой риски в процессе инвестиционной деятельности. Как показывает практика, риски вызваны не только внутренними причинами, которые могут возникнуть внутри одной организации или в той или иной сфере деятельности, но и внешними, которые в свою очередь зависят от климата в мировой экономике. Соответственно, можно сделать вывод, что любое вложение материальных и нематериальных требует глубокого анализа не только проекта, но и той сферы деятельности, где предполагается дальнейшее развитие. Инвестиционная деятельность подразумевает под собой непосредственное изучение не только текущего, но и

будущего климата страны, мировой экономики. Любой инвестиционный проект должен быть продуман не только с точки зрения каких-либо оценочных методик по размеру прибыли и срока окупаемости, но и с точки зрения рисков, так как в основном любой инвестор боится неоправданных вложений.

Список использованных источников

1. Власов А. Риск-менеджмент: система управления потенциальными потерями // Бизнес. 2013. №5. С. 25-32
2. Демина А.П. Идентификация рисков в инвестиционном проекте – важнейший этап управления рисками. Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития, 2013, № 1.
3. Демкин, И.В., Голов, Р.С. Управление инвестиционным риском в условиях проектного финансирования на предприятии. Организатор производства, 2005, Т. 27, №4.

Разработка подходов к внедрению системы менеджмента бизнеса в организации, выпускающей рельсовую продукцию, в соответствии с ISO/TS 22163

Кольчурина И.Ю., к.т.н., доцент, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия.

Роор И.С., инженер бюро систем менеджмента и сертификации АО «ЕВРАЗ ЗСМК», г. Новокузнецк, Россия.

Зубарева Ю.А., инженер по системе менеджмента бизнеса, АО «ЕВРАЗ ЗСМК», г. Новокузнецк, Россия.

Аннотация. Обоснована необходимость внедрения системы менеджмента бизнеса (СМБ) в организации, выпускающей рельсовую продукцию, сделан анализ соответствия процессов интегрированной системы менеджмента организации и обязательных процессов СМБ. Обоснована возможность и приведены подходы к внедрению СМБ в организации, разработавшей и сертифицировавшей интегрированную систему менеджмента в соответствии с требованиями трех стандартов: ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001.

Ключевые слова: система менеджмента бизнеса, интегрированная систему менеджмента, железнодорожный комплекс, модель «Черепашка».

Development and implementation of a business management system in an organization producing rail products in accordance with ISO / TS 22163

Kolchurina I.Y., SibSIU, Novokuznetsk, Russia.

Roor I.S., EVRAZ ZSMK, Novokuznetsk, Russia.

Zubareva Y.A., EVRAZ ZSMK, Novokuznetsk, Russia.

Abstract. The article deals with the necessity of the business management system (BMS) implementation in organizations producing rail products. Much attention has been given to detailed analysis of the conformity of the processes of the integrated management system of the BMS processes of the organization. The analysis justifies

approaches to the implementation of BMS in organizations that have developed and certified an integrated management system in accordance with the requirements of the standards: ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001.

Key words: business management system, integrated management system, railway complex, the «Turtle» model.

Железнодорожный комплекс имеет особое стратегическое значение для России. Он является связующим звеном единой экономической системы, обеспечивает стабильную деятельность промышленных предприятий, своевременный подвоз жизненно важных грузов в самые отдаленные уголки страны, а также является самым доступным транспортом для миллионов граждан [1].

В связи с этим, большую роль играют производители и поставщики железнодорожного сектора, от которых зависит надежность, безопасность и качество функционирования железнодорожного комплекса.

Главным решающим элементом в обеспечении надежности, безопасности и качества предоставляемых услуг в этой сфере является актуальная система менеджмента бизнеса (СМБ), позволяющая повысить конкурентоспособность в отрасли, контролировать и оптимизировать затраты, связанные с производством в течение всего жизненного цикла продукции. Требования к СМБ установлены в международном стандарте железнодорожной промышленности IRIS [2].

01 июня 2017 года был опубликован стандарт ISO/TS 22163:2017, разработанный европейской ассоциацией железнодорожной промышленности (UNIFE), и определяющий базовые требования к производителям железнодорожной техники и поставщикам компонентов для предприятий железнодорожной отрасли, заменяющий IRIS.

ISO/TS 22163:2017 содержит требования стандарта ИСО 9001:2015, а также дополнительные требования к железнодорожной промышленности.

Технические условия ISO/TS 22163:2017, подготовленные UNIFE, направлены на развитие и постоянное совершенствование СМБ, которая

позволяет проводить постоянные улучшения, придавая особое значение предотвращению и снижению числа дефектов в цепи поставок для обеспечения качества продукции и безопасности мировой железнодорожной промышленности.

Так как АО «Евраз ЗСМК» является генеральным поставщиком рельсовой продукции для АО «Российские железные дороги», и его доля составляет около 70 % в рельсовом производстве РФ, в организации было принято решение разработать и внедрить СМБ на основе ISO/TS 22163:2017.

СМБ может разрабатываться на основе системы менеджмента качества/интегрированной системы менеджмента (ИСМ) или как самостоятельная система.

В АО «Евраз ЗСМК» разработана и сертифицирована ИСМ в соответствии с требованиями трех стандартов: ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001, СМБ целесообразно разрабатывать на основе этой системы.

Исходя из этого, целью настоящего исследования является анализ требований, относящихся к процессам СМБ, и разработка рекомендации по описанию этих процессов.

ISO/TS 22163:2017 устанавливает 22 обязательных процесса, которые были сопоставлены с процессами ИСМ АО «Евраз ЗСМК». На основе сравнения были определены процессы СМБ для АО «Евраз ЗСМК» представленные в таблице 1.

№ п.п	Процессы СМБ АО «Евраз ЗСМК»	Обязательные по ISO/TS 22163	Процессы ИСМ
1	Управление рисками и возможностями	+	
2	Управление человеческими ресурсами	+	+
3	Техническое обслуживание и ремонт оборудования		+
4	Управление оборудованием для мониторинга и измерения	+	+
5	Управление бюджетом	+	
6	Управление производством продукции рельсового производства	+	+
7	Менеджмент конфигурации	+	
8	Контроль первого изделия	+	
9	Менеджмент морального износа	+	
10	Управление проектом	+	
11	Внутренние аудиты СМБ	+	
12	Мониторинг, измерение, анализ и улучшение		+
13	Управление изменениями	+	

14	Менеджмент при проведении тендера	+	
15	Управление документами и записями	+	
16	Управление несоответствиями и КД	+	
17	Управление несоответствующими выходами процесса	+	
18	Определение и анализ требований	+	+
19	Проектирование и разработка	+	+
20	Управление RAMS/LSS	+	
21	Управление специальными процессами	+	
22	Закупки	+	+
23	Планирование аутсорсинга процессов	+	
24	Сбыт продукции		+
25	Деятельность после поставки	+	
26	Планирование ИСМ		+

Таблица 1. Процессы СМБ АО «Евраз ЗСМК» [3, 4]

Так как организация не имеет опыта внедрения СМБ, в первую очередь учитываются обязательные процессы, а в перспективе – выполнение рекомендуемых требований.

Поэтому при разработке СМБ необходимо описать 16 новых процессов и проанализировать 10 процессов ИСМ с целью обеспечения соответствия их требованиями стандарта ISO/TS 22163:2017.

Согласно ISO/TS 22163, пять обязательных процессов должны быть описаны с применением модели «Черепашка»:

- управление производством продукции рельсового производства;
- управление проектом;
- закупки;
- проектирование и разработка;
- определение и анализ требований.

Модель «Черепашка», представленная на рисунке 1, – это инструмент для визуального отображения характеристик процесса для оказания помощи в эффективной реализации и совершенствования ключевых бизнес-процессов.

Данная модель связывает диаграмму процесса с компонентами процесса и позволит обеспечить эффективное и результативное проведение аудита, дает аудитору комплексно взглянуть на процессы и условия.



Рис. 1. Модель черепаха для процессов СМБ АО «Евраз ЗСМК»

В АО «Евраз ЗСМК» описание процессов ИСМ осуществляется с помощью карт процессов и перечня рисков по процессу. В карте процесса отражены такие составляющие модели «Черепаха» как:

- поставщик процесса;
- потребитель процесса;
- владелец процесса;
- вход процесса;
- выход процесса;
- ресурсы;
- сопутствующие процедуры (регламентирующие документы);
- показатели эффективности (KPI) процесса.

Исходя из этого, процессы СМБ АО «Евраз ЗСМК» целесообразно описывать посредством формирования карт процессов и перечня рисков, а для пяти обязательных процессов – составлять модель «Черепаха» на основе данных выше указанных документов.

В рамках исследования проведен сравнительный анализ процессов ИСМ и обязательных процессов СМБ согласно ISO/TS 22163, определены процессы СМБ для АО «Евраз ЗСМК» и требования к описанию пяти обязательных процессов.

Сравнительный анализ показал, что при разработке СМБ на основе интегрированной системы менеджмента, описание процессов может осуществляться при помощи карт процессов и перечня рисков, за исключением пяти обязательных процессов, которые должны быть оформлены в виде модели черепаха, данные для которой содержатся в выше указанных документах.

Список используемых источников

1. Общие сведения о предприятии [Электронный ресурс]: сайт предприятия «ЕВРАЗ». – Режим доступа: <http://rus.evraz.com>.
2. Кольчурина И.Ю. К вопросу встраивания требований IRIS в систему менеджмента организации/ И.Ю. Кольчурина, Н.А. Сидоренко // Инновации, качество и сервис в технике и технологиях: Сборник научных трудов 6-ой Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 137-140.
3. ЕВРАЗ ЗСМК Р ИСМ – 01 – 2017 «Руководство по интегрированной системе менеджмента в области, профессионального здоровья и безопасности, экологии, качества». – Новокузнецк, 2017. – 95 с.
4. ISO/TS 22163:2017. Система менеджмента качества на железнодорожном транспорте. Требования к системе менеджмента бизнеса для железнодорожных предприятий: ISO 9001:2015 и частные требования, применяемые на железнодорожном транспорте [Текст]. – Введ. 01.05.17. – М. : Стандартиформ, 2017. – 96 с.

Современные проблемы антикризисного управления банковской деятельности

Ларина Н.В., студент ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева».

Аннотация. В статье приведена группировка проблем антикризисного управления банком. Показано, что каждая из групп обуславливает то или иное непреодолимое явление, с которым сталкивается банк при управлении.

Ключевые слова: антикризисное управление, коммерческий банк, проблема

В процессе функционирования и осуществления антикризисного управления коммерческий банк сталкивается с рядом проблем, который препятствуют эффективному управлению банком в условиях кризиса и проявления кризисных ситуаций. В общем смысле проблемы антикризисного управления делятся на четыре группы, каждая из которых обуславливает то или иное непреодолимое явление, с которым сталкивается банк при управлении (таблица 1).

С начала функционирования открытой российской экономики, банковская система в целом и каждый отдельный банк работают в условиях неопределенности и критического уровня риска, в связи с развитием нового типа экономики не знакомого для отечественных ученых и банковской структуры. Стремительное преобразование и развитие отечественного финансового рынка в условиях всеобщей глобализации и интеграции способствует преданию ему более совершенного вида, подобного западным финансовым рынкам, которые в свою очередь имеют немного иные категории рисков, с которыми отечественные банки не сталкивались. А значит и не имеют опыта локализации и преодоления их в связи с тем, что данная развивающаяся система имеет не продолжительный характер функционирования.

В таком случае существует некоторая противоречивость между крайней необходимостью наличия антикризисного управления в банке, и фактическим

отсутствием опыта и навыков осуществления такого управления с целью минимизации влияния кризиса и устранения рисков в процессе осуществления своей деятельности.

Группа 1
- проблемы диагностики причин предшествующих кризису; - проблемы предотвращения кризисных ситуаций в банке; - проблемы функционирования банка в условиях кризиса; - проблемы преодоления кризиса; - проблемы ликвидации последствий кризиса.
Группа 2
- методологические проблемы антикризисного управления; - финансово-экономические проблемы антикризисного управления; - проблемы правового характера; - проблемы организации процесса антикризисного управления; - социально-психологические проблемы антикризисного управления.
Группа 3
- проблемы поиска информации; - проблемы прогнозирования кризисов; - проблема разработки управленческих решений в условиях риска; - проблемы анализа и оценки кризисных ситуаций; - проблемы инновационного подхода при построении стратегии поведения при кризисе.
Группа 4
- конфликтологические проблемы управления; - проблемы поведения в условиях неопределенности; - внешнее управление и проблемы санации; - селекция персонала в условиях кризиса: оценка и мотивация; - инвестиционное проектирование.

Таблица 1. Группировка проблем антикризисного управления банком [1]

К первой группе проблем следует отнести, проблемы распознавания именно предкризисных ситуаций и собственно диагностики этих ситуаций. В целом эти проблемы связаны с тем, что довольно затруднительно своевременно предвидеть наступление кризиса, распознать признаки предшествующие ему и понять вектор направленности такого кризиса. Недостаток реального опыта функционирования в условиях кризиса, а также практических навыков по диагностики внутренних и внешних факторов оказывающих воздействие деструктивного характера на банковскую систему в целом и на отдельный банк в частности. Также следует отметить отсутствие механизмов предотвращения кризисных явлений и собственно слабая система управления, которую можно считать главной проблемой данной группы.

Собственно и наличие антикризисного управления не дает гарантии предотвращения кризиса, в большинстве случаев кризис именно переживают. И как раз таки именно антикризисное управление способствует менее болезненно пережить данный этап состояния экономики. Антикризисное управление в данном случае определяет и решает проблемы невозможности функционирования коммерческого банка, управляет процессом ликвидации кризисных явлений и последствий кризиса.

Ко второй группе проблем присущих антикризисному управлению относят важнейшие сферы жизнедеятельности коммерческого банка. В первую очередь к данным проблемам относят методологические проблемы функционирования банка. Результатом решения проблем, является формирование задачи и целей такого управления, определяются средства и методы управления, а также пути выхода из кризиса.

Данная категория содержит финансово-экономические проблемы, так при антикризисном управлении коммерческим банком, подходы к конверсии и диверсификации капитала и структуры требуют дополнительных вложений, при этом возникает проблема поиска финансовых ресурсов для осуществления такого управления. Также данная группа содержит проблемы, носящие системный характер, такие как несовершенство законодательства, которое в некоторой степени противоречиво и может оказывать деструктивный характер на коммерческий банк, а именно противоречить некоторым целям и возможностям банка в области антикризисного управления. А также существует множество социальных и психологических проблем.

Следующая, третья, группа проблем связана с дифференциацией технологий управления. Данная группа проблем включает проблемы прогнозирования кризисов, как было ранее отмечено, это вызвано недостаточным отечественным опытом в распознавании кризисных ситуаций. Недостаток информации или не развитые каналы поиска специфичной информации оказывает большое влияние на формирование решений по антикризисному управлению, ведь именно

принятие таких решений в условиях рисков способствует успешному функционированию, также недостающая информационная база негативно сказывается на анализе и оценке кризиса, а значит такой анализ, вероятно, будет некорректен. Искажение результатов анализа приводит к принятию решений и стратегий управлений не соответствующих данной действительности, что в свою очередь приводит к негативным последствиям.

Данная группа проблем в основном связана с недостатком информации и времени, а также компетентности сотрудников.

Четвертая, последняя группа проблем включает конфликтологию и селекцию персонала. В данном случае речь идет об эффективном управлении персоналом в условиях кризиса, выявление более эффективно действующих и слаженных команд и их мотивация. А также оценка всего персонала, наряду с управленческим, с целью выявления слабых и незаинтересованных в эффективном труде, служащих, в дальнейшем, такие сотрудники подвергаются дополнительной мотивации и переквалификации, в случае неизменного результата такие сотрудники подлежат замене. Т.к. слаженные и эффективные действия персонала в условиях кризиса или при его отсутствии, способствуют успешному функционированию банка и успешному принятию решений в управлении. Также наиболее важно уделять внимание инвестированию в антикризисные мероприятия и разрешению проблем неопределенности в условиях реализации маркетинговых мероприятий. В конечном итоге, не сумев преодолеть риски и собственно кризис, банк сталкивается с проблемами банкротства и санации, а именно выбору путей дальнейшего выхода из сложившейся ситуации, принимая решения об объединении с более эффективной структурой, или же полное банкротство с реализацией активов и переуступке кредитного и депозитного портфелей.

Список использованных источников

1. Антикризисное управление. Методическое пособие. 2017 [Электронный ресурс] URL: <http://aku-metod.ru/page/problematika-antikrizisnogo-upravlenija>
2. Антикризисное управление кредитными организациями: учебное пособие для вузов / А. М. Тавасиев, А. В. Мурычев; под ред. А. М. Тавасиева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 543 с.
3. Беляев А.А., Коротков Э. М. Антикризисное управление; Юнити-Дана - Москва, 2013. - 312 с.

**Модели оценки эффективности обучающих мероприятий для
сотрудников организации**

Лифанов Алексей Вячеславович, ФГБУ «Новосибирский научно-исследовательский институт травматологии и ортопедии им. Я. Л. Цивьяна», Новосибирск, Россия.

Лифанова Светлана Алексеевна, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия.

Аннотация. В статье изучены модели, для определения оценки инвестиций в образовательные мероприятия для персонала, охарактеризованы уровни оценки эффективности обучения и факторы, влияющие на нее, обозначено влияние обучения на повышение эффективности деятельности организации, предприятия.

Ключевые слова: обучение, развитие, оценка эффективности, модель, организация, предприятие, учебная программа, инструменты, бизнес показатели, методика, уровень.

**Model evaluation of the effectiveness of training activities for
employees of the organization**

Lifanov Alexei Vyacheslavovich, FsbI "Novosibirsk research Institute of traumatology and orthopedics named. Ya. L'yan", Novosibirsk , Russia.

Lifanova Svetlana Alekseevna, Novosibirsk state University of Economics and management, Novosibirsk, Russia.

Abstract. In the article, models for determining the valuation of investments in educational activities for staff, there are four levels of measuring training effectiveness and factors affecting it, the effect of education on increase of efficiency of activity of organizations, enterprises.

Key words: training, development, performance evaluation, model, organization, enterprise, curriculum, tools, business indicators, methodology, level.

Современная мобильность внешней среды заставляет руководителя-стратега организации или предприятия любой сферы деятельности уделять повышенное внимание обучению своего персонала. Ради сохранения и дальнейшего расширения занятого сегмента рынка, ради увеличения количества потребителей товаров и/или услуг, ради повышения эффективности работы организации или предприятия работодатель должен непрерывно следить за повышением образовательного уровня своих работников. Известно, что как обучение работников, так и оценка эффективности его требует не малых расходов от работодателя, то справедливо встает вопрос, как оправдать такие затраты? Экспертами отмечено, что ответ на такой вопрос со временем становится все более и более актуальным. Обучение сегодня требуется и работнику со стажем и совсем недавнему выпускнику вуза и ссуза т.к. современные образовательные программы, к сожалению, часто отстают от быстро меняющихся запросов рынка. Поэтому для повышения конкурентоспособности, для более эффективного функционирования организации или предприятия управленец вынужден вкладываться в обучение персонала.

Каждый руководитель, инвестируя средства в развитие работников, делает это с определенной целью – получение прибыли в дальнейшем. При этом понимая, что от любых вложений должен быть эффект, который необходимо и прогнозировать в начале и знать по окончании инвестиций. На этапе оценки эффекта от вложений организации и предприятия часто сталкиваются с трудностями т.к. эффективный управленец проводит процедуру оценки не ради оценки, а важно понимать, что делать с ее результатами и стоят ли потраченные усилия вложенных средств. Ведь можно потратить и продолжать тратить многие миллионы на бесполезное развитие сотрудников, которое имеет минимальный или вообще отрицательный экономический эффект.

Для управления процессом обучения необходимо применять модель, которая позволит адекватно оценивать вложенные ресурсы и величину полезного воздействия обучающих мероприятий, поэтому рано или поздно, каждый, кто

занимается обучением персонала, сталкивается с проблемой оценки эффективности его. Для того, чтобы обучение было полезным и отвечало запросам и потребностям организации, предприятия и было рентабельным, необходимо определить цели и задачи, которые позволят дифференцированно подойти к выбору провайдера, тематики и содержания обучающей программы. Поскольку, чем четче выписаны цели и ожидания, тем выше вероятность их достижения. Основным условием при выборе учебной программы остается соответствие его насущным потребностям в развитии бизнеса и увеличении эффективности труда отделов, отделений, подразделений в целом и каждого работника в отдельности. Прежде всего, стоит ответить на вопрос: Чего же вы хотите получить «на выходе» после обучения? И только после определения четких потребностей можно приступить к выбору образовательных программ.

Для осуществления оценки эффективности хоть тренинга, хоть эффективности процесса обучения сотрудников работодатели часто применяют известную модель Дональда Киркпатрика – почетного профессора университета штата Висконсин (США). Этот исследователь в своей книге «Четыре ступеньки к успеху», выпущенной в 1959 году предложил инструмент для обучения (тренинга), а в дальнейшем и для оценки процесса обучения персонала, включающий четыре уровня. В своей работе Дональд Киркпатрик рассматривает оценку как неотъемлемую часть процесса проведения обучения. Процесс обучения должен начинаться с выявления потребностей у работников в обучении (в проведении тренинга), например, методами опроса, анкетирования. По результатам, которого должна быть сформирована учебная программа. Для реализации программы необходимо провести подбор соответствующих преподавателей, бизнес-тренеров, составить список обучающихся, сформировать удобный для всех график занятий, подготовить соответствующее помещение для занятий.

После обучения, в большинстве случаев, а правильно всегда, нужно произвести оценку учебной программы для того, чтобы понять, как повысить

эффективность обучения (тренинга), надо ли и если да, то какими способами можно ее улучшить.

Киркпатрик считает, что в большинстве случаев, на практике, по окончании (обучения) тренинга проводится поверхностная оценка реакции обучающихся, например, с использованием карточек улыбок. Более сложная и глубокая оценка чаще всего не проводится, т.к. администрация организации или предприятия не всегда требует этого, потому, что считает ее не обязательной и важный момент – не знает, как ее провести. И вот здесь, для решения данной проблемы может быть уместным применение инструментов - моделей оценки эффективности обучения (тренинга) по Филлипсу (пятый уровень) и по Киркпатрику – четыре следующих уровня проведения оценки обучения (тренинга):

Первый уровень – Реакция (Reaction)

На этом уровне необходимо точно определить, как участники программы относятся к обучению. Охотно ли они посещают занятия и где они будут применять на практике приобретенные компетенции. Инструментами для реализации первого уровня являются:

Листы реагирования

Листы реагирования – это, своего рода «опросник», включающий от 8 до 15 вопросов, дающих наиболее точную оценку мнений всех участников обучения о эффективности методов, применяемых преподавателями, бизнес- тренерами, о соответствии задач учебной программы целям деятельности организации или предприятия, о доступности предоставленного материала и т.д. Психологи рекомендуют анкеты такого рода должны быть анонимными, , что в таком случае ответы будут более откровенными.

Интервью

Интервью проводится после обучения с каждым обучающимся для получения ответной реакции.

Фокус-группы

Целесообразно использовать для экспериментальных проектов с целью изучения мнения обучающихся о полезности на практике приобретенных компетенций. Первую фокус-группу следует провести через 10 дней после реализации программы, а вторая фокус-группа проводится через 90 дней после завершения программы, где фасилитатор выясняет общее впечатление об обучении, о том, что является самым ценным среди полученных знаний, самым пригодным для дальнейшей работы, каких знаний не хватило и т.д.

Оценку эффективности обучения на первом уровне Киркпатрик называет оценкой удовлетворенности потребителей и отмечает, что положительные мнения, отзывы обучающихся – это есть важный критерий, характеризующий обучение успешным, а раз так, то стоит планировать обучение еще.

Второй уровень – Обучение (Learning)

Этот уровень модели Киркпатрика позволяет оценить знания, умения, навыки, полученные в процессе обучения. Оценка проводится либо в процессе обучения, либо в конце обучения, либо через некоторый период времени после окончания обучения. Для реализации данного уровня применяют следующие инструменты:

Тестирование по полученным знаниям

Лист проверки умений

Лист проверки умений заполняет наблюдатель, который в ходе беседы с обучающимся выясняет насколько они умеют применять полученные умения на практике в ситуациях. На листе наблюдатель выставляет оценки по трехбалльной системе:

1 балл — неправильное использование умения;

2 балла — правильное использование умения;

3 балла — экспертное использование умения.

Обучение других сотрудников:

Этот инструмент заключается либо в проведении презентации для руководителей и коллег из других отделов, отделений, подразделений по темам

программы; либо заключается в помощи в адаптации и обучении пришедших в организацию новых работников и т.д.

Д. Киркпатрик считает, если обучение было важным, своевременным, полезным, то следует ожидать изменения в работе в сторону оптимизации знаний, умений, навыков.

Третий уровень – Поведение (Behavior)

На этом этапе следует оценить изменение поведения обучающихся. Определить, как реализуются приобретенные компетенции на практике. Необходимо отметить повысилась ли мотивация к выполнению работы. Все вместе это делает данный уровень наиболее важным и достаточно сложным.

Одним из инструментов оценки эффективности обучения является тест с обзорными вопросами, который по всей программе делает упор на отслеживание изменений в поведении сотрудников после обучения.

В своей книге Киркпатрик отмечает то, что если изменений в поведении обучающихся не наблюдается, то это еще не означает, что обучение было бесполезным или не эффективным. Вероятно, на изменения в поведении могли повлиять и другие факторы – такие как нездоровый социально-психологический климат, отсутствие поощрения за изменения в поведении, нежелание обучающихся подвергаться изменениям и т.д.

Четвертый уровень – Результаты (Results)

Этот уровень модели позволяет оценить экономическую эффективность обучения, выявить изменения, появившиеся после обучения, на деятельность организации в целом.

Оценка эффективности на данном уровне показывает, как изменились бизнес-показатели организации, предприятия.. Это наиболее сложный уровень для измерения. Тут важно правильно определить показатели, которые необходимо измерить после обучения.

Если говорить об экономических показателях - объеме продаж, прибыли, затрат, то эффективность обучения измерить достаточно сложно, т.к. на

изменения таких показателей могли повлиять и другие факторы, не только обучение персонала. Киркпатрик относит к результатам изменения, которые произошли в связи с тем, что участники прошли обучение - увеличение производительности работников, повышение качества товаров и услуг, снижение количества несчастных случаев, текучести кадров.

Именно поэтому, самое главное — выбрать те показатели, на которые проведенное обучение влияет максимально и непосредственно, и провести их специальное измерение до и после обучения.

Пятый уровень — ROI. Модель Джека Филлипса.

Методика ROI — разница между полученной от программы прибыли (на выходе) и затратами (на входе) применяется для обоснования запланированного бюджета, для оценки прогнозируемой прибыли.

Коэффициент ROI выражает процентное соотношение чистой прибыли от программы к сумме затрат. Расчеты по методике ROI на данном уровне четко показывают, что повышение эффективности деятельности организации, предприятия прямо зависит от обучения работников, дают возможность считать учебную программу бизнес инструментом, позволяют оправдать затраты на обучение.

Сегодня от управленцев всех уровней требуется высокая скорость приспособления к потребностям рынка. Повышение профессиональной компетентности работников является актуальной задачей любой организации, предприятия. Управление корпоративным обучением обязательно должно включать системы оценки эффективности обучения. Выбор модели оценки следует делать на основании четких целей и ожиданий результата. В природе не существует универсальной модели оценки эффективности обучения. Каждая из имеющихся моделей обладает и преимуществами и недостатками.

Список используемых источников

1. <http://www.hrm.ua>
2. http://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65635a3ad68a4c53b89421316d27_0.html
3. F:\sstu\import\Subbotinaao_meng_2012\Пояснительная записка.doc
4. http://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65635a3ad78a4c43a89421206d37_0.html
5. <http://allenz.info/wp-content/uploads/2015/12/Контроль-и-оценка-результатов-обучения.pdf>
6. По материалам информационного бюллетеня компании «Процесс Консалтинг» (processconsulting.ru/bulletin1.pdf)
7. <https://www.hr-director.ru/article/63764-red-qqq-15-m5-otsenka-effektivnosti-obucheniya-personala>

Трудовое законодательство Советского Союза и современной России: сравнительный анализ. Трудовой договор.

Метёлкина Оксана Александровна, г. Владимир, Россия

Аннотация. В данной статье мы рассмотрим и проанализируем положения советского и современного трудового законодательства, касающиеся трудового договора. Особое внимание уделяется понятию «Трудовой договор», порядку его заключения, и оформления.

Ключевые слова: трудовой договор; наемник; расчетная книжка.

Понятие «трудовой договор» в системе понятий трудового права – одно из основных. Неслучайно в науке трудового права объем понятия «трудовой договор», его признаки, содержание и наименование на всех исторических этапах активно обсуждались⁸.

Только начиная с КЗоТа 1922 появляется понятие трудового договора, но и еще ему посвящается целая глава (глава V). Статья 27 КЗоТ содержит в себе определение трудового договора: «Трудовой договор есть соглашение двух или более лиц, по которому одна сторона (нанимающийся) предоставляет свою рабочую силу другой стороне (нанимателю) за вознаграждение»⁹.

Главнейшим элементом заключения трудового договора была выдача работнику расчетной книжки. Ст. 29 КЗоТ РСФСР 1922г. устанавливала, что при заключении трудового договора расчетная книжка должна выдаваться всем, но есть и случаи когда выдача расчетной книжки необязательна, если трудовой договор заключается на короткий срок (менее одной недели).

Согласно ст. 28 КЗоТ РСФСР 1922г.: «Условия трудового договора определяются соглашением сторон. Недействительны условия трудового

⁸ [Рахматуллина Р.Н. Индивидуально-договорное регулирование заключения, изменения и прекращения трудового договора. Монография. –М.: Волтерс Клувер, 2010, с. 28.]

⁹ [Кодекс Законов о Труде РСФСР 1922 года. Приложение из учебного пособия И.Я. Киселева «Трудовое право России». - Москва, 2001.]

договора, ухудшающие положение трудящегося сравнительно с условиями, установленными законами о труде, условиями коллективного договора и правилами внутреннего распорядка, распространяющимися на данное предприятие или учреждение, а также условия, клонящиеся к ограничению политических и общегражданских прав трудящегося».

В соответствии со ст. 34 КЗоТ РСФСР 1922 г. трудовые договоры заключались: а) на определенный срок не свыше одного года, б) на срок неопределенный, в) на время исполнения какой-либо работы.

КЗоТ 1922 г. устанавливал испытательный срок при приеме на работу, сроком не более 6 дней для рабочего, а для служащих — в течение не более двух недель — для тех у кого нет квалификации и менее ответственных видов труда, и не более месяца — для ответственных работ».

КЗоТ также предусматривал порядок прекращения действия трудового договора. Статья 44 гласит, что трудовой договор прекращается: а) соглашением сторон, б) истечением срока, в) окончанием условленной работы. Переход учреждения, предприятия или хозяйства от одного ведомства или владельца к другому не прекращает действия трудового договора.

При этом был возможен вариант прекращения трудового договора по заявлению одной из сторон. При этом отличались условия, при которых трудовой договор мог быть расторгнут, в зависимости от срока, на который он заключен, и стороны, намеревающейся прекратить действие договора.

Если трудовой договор заключался на неопределенный срок, то работник мог требовать его расторжения в любое время, но обязан предупредить нанимателя об этом: не менее, чем за один день, если это недельный расчет, либо не менее, чем за семь дней, если это двухнедельный или месячный расчете.

Если трудовой договор заключен на срок, нанявшийся мог расторгнуть его по следующим основаниям:

- а) Вследствие неполучения им в срок условленного вознаграждения;

- б) Вследствие нарушения принятых нанимателем на себя по договору обязанностей или законов о труде;
- в) Вследствие грубого обращения с нанявшимся со стороны нанимателя, представителей администрации или членов их семей;
- г) Вследствие изменения в худшую сторону санитарно-гигиенических условий работы;
- д) Всех других случаях, специально предусмотренных законом. (ст.48)

Наниматель сам мог расторгнуть как трудовой договор, заключенный бессрочно, так и договор, заключенный на конкретные сроки, а именно:

- а) В случае полной или частичной ликвидации предприятия, учреждения или хозяйства, а равно в случае сокращения работ в них;
- б) Вследствие приостановки работ на срок более одного месяца по причинам производственного характера;
- в) В случае обнаружившейся непригодности нанявшегося к работе. В перечисленных случаях наниматель обязан предупредить своего работника об увольнении не позднее чем за две недели.
- г) В случае систематического неисполнения нанявшимся без уважительных причин, обязанностей, возлагаемых на него договором или правилами внутреннего распорядка;
- д) Вследствие совершения нанявшимся уголовно-наказуемого деяния, непосредственно связанного с его работой и установленного вступившим в силу приговором суда, а также в случае пребывания нанявшегося под стражей более двух месяцев;
- е) В случае неявки на работу более трех дней сряду, или в общей сложности более шести дней в месяц без уважительных причин;
- ж) В случае непосещения работы, вследствие временной утраты нанявшимся трудоспособности по истечении двух месяцев со дня утраты таковой, а в случае временной утраты трудоспособности после беременности и родов

— по истечении двух месяцев сверх установленного ст. 92 4 — месячного срока.

Денонсация договора в случаях, указанных в пунктах в) и г) следовало только по решению расценочно-конфликтной комиссии.

Кроме этого, всякий трудовой договор мог быть расторгнут также по требованию профессионального союза (ст.49).

Если по истечении срока договора трудовое отношение продолжается, и ни одна из сторон не требует его прекращения, то срок договора становится неопределенным.

Кодекс Законов о труде РСФСР 1971 года углубляет понятие трудового договора. В самом содержании договора перечислялись обязанности каждой из сторон договора.

В 1992 году в КЗоТ были внесены изменения, которые коснулись и статьи о трудовом договоре. Так, согласно редакции 1992 года: «Трудовой договор (контракт) есть соглашение между работником и работодателем (физическим либо юридическим лицом), по которому работник обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а работодатель (физическое либо юридическое лицо) обязуется выплачивать работнику заработную плату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, коллективным договором и соглашением сторон».

Что касается формы заключения трудового договора, то КЗоТ 1971г. в первоначальной редакции допускал заключение трудового договора как в устной, так и в письменной форме(ст.18). В редакции Закона РФ от 1992 года допускалась только письменная форма заключения. КЗоТ 1971 года не содержал четкого и ясного содержания условий, при которых трудовой договор считался заключенным. Заключение трудового договора связывалось либо с соглашением, либо с фактическим началом работы. Маловразумительность в позиции законодателя по заключению трудового договора, порождавшая разноречивые

мнения и по другим животрепещущим вопросам, с этим связанным: момент вступления договора в силу; момент возникновения правоотношения и другие, - вызывала критическую реакцию в литературе¹⁰.

В сравнении с КЗоТ 1922 года, значительно увеличивается испытательный срок при приеме на работу. Теперь он не может превышать трех месяцев, а в исключительных случаях - шести месяцев (ст.22).

Также значительно расширился перечень оснований для прекращения трудового договора (ст. 29). К ним относились:

- 1) Соглашение сторон;
- 2) Истечение срока, кроме случаев, когда трудовые отношения фактически продолжаются и ни одна из сторон не потребовала их прекращения;
- 3) Призыв или поступление работника на военную службу;
- 4) Расторжение трудового договора (контракта) по инициативе работника, по инициативе администрации либо по требованию профсоюзного органа;
- 5) Перевод работника, с его согласия, на другое предприятие, в учреждение, организацию или переход на выборную должность;
- 6) Отказ работника от перевода на работу в другую местность вместе с предприятием, учреждением, организацией, а также отказ от продолжения работы в связи с изменением существенных условий труда;
- 7) Вступление в законную силу приговора суда, которым работник осужден (кроме случаев условного осуждения и отсрочки исполнения приговора) к лишению свободы, исправительным работам не по месту работы либо к иному наказанию, исключающему возможность продолжения данной работы.

Кодекс оговаривал случаи аннулирования трудового договора по предложению работника с обязательным письменным уведомлением за две недели, в случае если договор заключен на неопределенный срок (ст.31). Срочный трудовой договор мог быть прекращен досрочно по требованию работника в

¹⁰ [Бондаренко Э.Н. Трудовой договор как основание возникновения правоотношения. –М.: Юридический центр «Пресс», 2004, с. 90.]

случае его болезни или инвалидности, препятствующих выполнению работы по договору (контракту), нарушения администрацией законодательства о труде, коллективного или трудового договора (контракта) и по другим уважительным причинам(ст.32).

Что касается прекращения трудового договора по просьбе администрации, его основания перечислялись в ст. 33 КЗоТ РСФСР 1971г.

В самом трудовом договоре закреплялись только необходимые условия: наименование сторон, трудовую функцию, время и место проведения работы и пр. Дополнительные условия редко включались в текст договора.

Таким образом, до перехода России к рыночным отношениям трудовой договор выполнял, как правило, «лишь роль юридического основания возникновения трудового правоотношения, содержание которого определялось централизованно»¹¹.

В ныне действующем Трудовом Кодексе содержится следующее понятие трудового договора: «Трудовой договор - соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию в интересах, под управлением и контролем работодателя, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у данного работодателя» (ст.56).

Как видим, в Трудовом Кодексе не применяется термин «контракт». Отсутствие законодательной четкости в определении перечня лиц, с которыми

¹¹ [Скачкова Г.С. Трудовой договор в России: от Кодекса законов о труде 1918 г. до Трудового Кодекса 2001г. // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2017. Том 12. №2, с. 165.]

мог заключаться контракт, расплывчатость его содержания и ответственности сторон приводили к нарушению прав работников, все это и обусловило отказ от данного термина.

Что касается формы заключения трудового договора, то ст.67 ТК РФ предписывает исключительно письменную форму. Трудовой договор, не оформленный в письменной форме, считается заключенным, если работник приступил к работе с ведома или по поручению работодателя или его уполномоченного на это представителя. При фактическом допущении работника к работе работодатель обязан оформить с ним трудовой договор в письменной форме не позднее трех рабочих дней.

В соответствующих статьях ТК РФ изложены практически все обязательные условия трудового договора, что служит важной гарантией от злоупотреблений со стороны как работника, так и работодателя.

Что касается испытательного срока (ст. 70), то срок испытания не может превышать трех месяцев, как и в предыдущем КЗоТ РСФСР 1971 года. Возможен и более длительный срок испытания, однако, если в КЗоТ 1971 года срок в шесть месяцев устанавливался «в исключительных случаях», без конкретного их описания, то ТК РФ конкретизирует для каких категорий работников может быть установлен более длительный срок испытания, а именно: «для руководителей организаций и их заместителей, главных бухгалтеров и их заместителей, руководителей филиалов, представительств или иных обособленных структурных подразделений организаций».

Новой нормой становится то, что при заключении трудового договора на срок от двух до шести месяцев испытание не может превышать двух недель.

Что касается сроков, на которые может заключаться трудовой договор, ТК РФ в ст. 58 закрепляет два варианта. Так, трудовые договоры могут заключаться:

- 1) На неопределенный срок;
- 2) На определенный срок не более пяти лет (срочный трудовой договор).

Здесь мы видим, что законодатель впервые устанавливает максимальный срок для заключения срочного трудового договора. В предыдущих кодексах данный срок не был конкретизирован.

Стоит учесть один нюанс: срок трудового договора с лицом, направляемым на работу в представительство РФ за границей, согласно ст. 338 ТК РФ не может превышать трех лет. По истечении этого срока трудовой договор может быть перезаключен на новый срок¹².

Что касается прекращения трудового договора, то основные общие основания прекращения трудового договора (ст.77 ТК РФ) совпадают с основаниями, предусмотренными в КЗоТ 1971 года, однако есть и ряд изменений.

Так, ТК РФ исключил такие основания, как призыв или поступление работника на военную службу; вступление в законную силу приговора суда, которым работник осужден (кроме случаев условного осуждения и отсрочки исполнения приговора) к лишению свободы, исправительным работам не по месту работы либо к иному наказанию, исключающему возможность продолжения данной работы. Указанные основания законодатель в действующем Трудовом Кодексе отнес к обстоятельствам, не зависящим от воли сторон (ст.83).

ТК РФ добавляет следующие основания для прекращения трудового договора: отказ работника от продолжения работы в связи с изменением определенных сторонами условий трудового договора; отказ работника от перевода на другую работу, необходимого ему в соответствии с медицинским заключением; обстоятельства, не зависящие от воли сторон; нарушение правил заключения трудового договора, если это нарушение исключает возможность продолжения работы.

В целом прекращение трудового договора по инициативе работника не претерпевает значительных изменений. Что касается прекращения трудового договора по инициативе работодателя, то помимо оснований, ранее

¹² [Комиссарова Т.Ю. Заключение срочного трудового договора: причины. // Отдел кадров коммерческой организации. 2015. №4, с.19.]

предусмотренных КЗоТ 1971г., ст. 81 ТК РФ вводятся новые основания, такие как:

- смена собственника имущества организации (в отношении руководителя организации, его заместителей и главного бухгалтера);
- разглашение охраняемой законом тайны (государственной, коммерческой, служебной и иной), ставшей известной работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, в том числе разглашения персональных данных другого работника;
- нарушение работником требований охраны труда, если это нарушение повлекло за собой тяжкие последствия (несчастный случай на производстве, авария, катастрофа) либо заведомо создавало реальную угрозу наступления таких последствий;
- совершения виновных действий работником, непосредственно обслуживающим денежные или товарные ценности, если эти действия дают основание для утраты доверия к нему со стороны работодателя;
- непринятие работником мер по предотвращению или урегулированию конфликта интересов, стороной которого он является, непредставления или представления неполных или недостоверных сведений о своих доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера либо непредставления или представления заведомо неполных или недостоверных сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруга (супруги) и несовершеннолетних детей, открытия (наличия) счетов (вкладов), хранения наличных денежных средств и ценностей в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владения и (или) пользования иностранными финансовыми инструментами работником, его супругом (супругой) и несовершеннолетними детьми, если указанные действия дают основание для утраты доверия к работнику со стороны работодателя;

- совершение работником, выполняющим воспитательные функции, аморального проступка, несовместимого с продолжением данной работы;
- принятие необоснованного решения руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями и главным бухгалтером, повлекшего за собой нарушение сохранности имущества, неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации;
- однократное грубое нарушение руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями своих трудовых обязанностей;
- представление работником работодателю подложных документов при заключении трудового договора.

Закрепление перечня этих оснований связано, как правило, либо с личностными качествами работника (недисциплинированность, низкая квалификация и т.д.), либо с причинами производственного характера (упрощение структуры организации, уменьшение численности работников и т.д.)¹³.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что трудовой договор как правовой способ оформления трудовых отношений в нашей стране прошел длительный путь становления и развития. Представления о договорном характере трудовых отношений не сразу получили свое признание и воплощение в законодательстве о труде¹⁴.

¹³[Батычко В.Т. Трудовое право в вопросах и ответах. -Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007, с. 64.]

¹⁴ [Скачкова Г.С. Трудовой договор в России: от Кодекса Законов о Труде 1918 г. до Трудового Кодекса 2001 г.// Труды Института Государства и Права Российской Академии Наук. 2017. Т.12. №2, с. 145.]

Список использованных источников

1. Трудовое право: учебник / ред.: К. К. Гасанов, Ф. Г. Мышко.— 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. -503 с.
2. Акопова Е.М. Современный трудовой договор(контракт). –М.: Экспертное бюро-М, 1997. -301с.
3. Бондаренко Э.Н. Трудовой договор как основание возникновения правоотношения. –М.: Юридический центр «Пресс», 2004. -280с.
4. Батычко В.Т. Трудовое право в вопросах и ответах. -Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007. -112с.
5. Скачкова Г.С. Трудовой договор в России: от Кодекса законов о труде 1918 г. до Трудового Кодекса 2001г. // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2017. Том 12. №2. С.145-173.

Необходимость профессионального развития менеджера

Михно Алёна Равильевна, магистрант 3-ого курса направления «Менеджмент» кафедры Менеджмента и маркетинга, Саратовский государственный университет, г. Саратов, Россия.

Аннотация. В статье обоснована необходимость профессионального развития менеджера, проанализированы направления развития менеджеров в Японии и США.

Ключевые слова: менеджер, профессиональное развитие, управление.

The need to professional develop a manager

Abstract. The article substantiates the need for professional development, analyzes the development trends of managers in Japan and the United States.

Key words: manager, professional development, management.

Формирование рыночной экономики, развитие предпринимательства и возникновение условий для конкуренции стимулируют развитие менеджмента в России.

Современные экономические условия все более усложняют управленческую деятельность: расширяются информационные возможности, повышается роль специальных знаний, увеличивается число альтернатив решаемых в процессе управления проблем. Таким образом, профессиональное развитие управленческих кадров в современном мире является стратегической задачей для всех компаний, так как интеллектуальный капитал, навыки и компетенции менеджеров напрямую влияют на показатели эффективности бизнеса.

Разработка и реализация управленческого решения – одни из наиболее важных управленческих процессов. От их эффективности в значительной степени зависит успех дела.

Профессиональный менеджер никогда не уклоняется от решения возникающих проблем. Для непрофессионального менеджера характерна излишняя осторожность в принятии решений, так как страх за свою карьеру мешает принять смелое, иногда единственно возможное, решение. Также непрофессиональный менеджер, не понимая реальных последствий, которые может повлечь за собой то или иное принятое решение, может принять необдуманное управленческое решение.

Только профессиональный руководитель владеет эффективными технологиями выработки, принятия, реализации управленческих решений, без которых, практически, невозможно эффективное управление организацией в сложной экономической обстановке.

Таким образом, центральное место в вопросе профессионального развития руководителя занимает расширение знаний в области управленческого инструментария и развитие навыков его правильного применения.

Говорить о профессиональном развитии российских управленцев в отрыве от их карьеры было бы неверно. Довольно часто, в обыденном представлении понятия профессиональное развитие и карьерный рост сливаются. В этом есть своя доля правды, ведь руководителями не рождаются, руководителями становятся, так же как и профессионалами. В общем, и те и другие растут, развиваются, только по-разному, в разных направлениях и плоскостях.

Карьерный рост – это расширение ответственности и полномочий менеджера при переходе с одного уровня управления на другой. [1] При благоприятном целенаправленном развитии это вертикальный рост, вверх в рамках одной или разных компаний. Чем выше менеджер поднимается по служебной лестнице, тем более широкими знаниями он должен обладать, и одновременно, тем меньшие требования предъявляются к их специализации. Таким образом, знания опытного менеджера, возможно уже достигшего вершины своей карьеры, широки, структура их раздроблена, ярко выраженная специализация отсутствует. Однако уменьшение требований к глубине

конкретных знаний по каждому отдельному их направлению компенсируется увеличением требований к способностям системного мышления руководителя.

Профессиональное развитие – это расширение знаний, умений и навыков по своей специальности. Профессиональное развитие можно выстраивать в разных направлениях. Для японской системы менеджмента с ее регулярными ротациями характерным является направление «вширь», которое подразумевает под собой освоение смежных функций. Для американской системы менеджмента, наоборот, характерно профессиональное развитие, направленное в «вглубь», т.е. узкая специализация.

Необходимость профессионального развития менеджера обуславливается нарастающей сложностью управления, которая определяется не столько увеличением масштабов управления, сколько усложнением его структуры и технологии, усилением динамики, обострением конкуренции, повышением роли социального фактора, постоянным экономическим риском.

Список используемых источников

1. Лялина Е.Е. ПОНЯТИЕ КАРЬЕРЫ И КАРЬЕРНОГО РОСТА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-2. – С. 271-272

**Методическое обеспечение анализа экономического потенциала
хозяйствующих субъектов**

Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса», г. Тольятти, Российская Федерация.

Аннотация. В статье представлена модель формирования экономического потенциала хозяйствующего субъекта, позволяющая провести его комплексный анализ с учетом отраслевой специфики деятельности и воздействия факторов внутренней и внешней среды. Построение модели позволило систематизировать информационную базу и определить этапы проведения анализа экономического потенциала организаций.

Ключевые слова: производственный потенциал, финансовый потенциал, управленческий потенциал, рыночный потенциал.

**Methodical support of the analysis of the economic potential of
economic subjects**

Nasakina Lilia Arkadyevna, candidate of economic Sciences, associate Professor, of the "Volga region state University of service", Togliatti, Russian Federation.

Abstract. The article presents the model of formation of economic potential of economic entities, allowing to conduct comprehensive analysis based on industry-specific nature and impact of factors internal and external environment. The construction of the model allows to systematize the information base and define the steps of the analysis of the economic potential of the organizations.

Key words: production capacity, financial capacity, management capacity, market potential.

Одной из проблем для современных предприятий является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды.

Проблемы эффективности функционирования предприятий все чаще связываются с использованием их экономического потенциала.

Значительное влияние на величину экономического потенциала оказывает внешняя среда хозяйствования. Экономический потенциал современных организаций – комплексное понятие, выражающее взаимосвязанность и взаимодействие специфических ресурсов, используемых в производственном процессе [4]. В связи с этим модель формирования экономического потенциала хозяйствующих субъектов состоит в выделении для целей анализа и оценки следующих составляющих: производственного потенциала; финансового потенциала; управленческого потенциала; рыночного потенциала (рис.1).

Уровень организации хозяйственного процесса определяется способностью менеджмента обеспечить адаптацию сформированного производственного потенциала к планируемым объемам деятельности; повышению отдачи финансового потенциала, что отражает в итоге степень реализации управленческого и рыночного потенциалов [3]. Фундаментальной основой информационной базы экономического потенциала выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность. Нами выделено пять этапов анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов в разрезе показателей финансового, производственного, управленческого и рыночного потенциала на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и других специализированных отчетных форм.

На первом этапе выполняются подготовительные процедуры, основное содержание которых состоит в сборе и подготовке необходимой информации для оценки и анализа экономического потенциала.



Рис.1. Модель формирования экономического потенциала хозяйствующего субъекта

Второй этап направлен на анализ и оценку производственного потенциала хозяйствующих субъектов. При этом анализируются основные и оборотные средства, трудовые ресурсы.

Для оценки финансового потенциала на третьем этапе анализируется финансовое положение, способность предприятия осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность. Анализ управленческого и рыночного потенциала на следующем этапе направлен непосредственно на оценку бизнеса в целом, определение конкурентоспособности и рыночной устойчивости хозяйствующих субъектов. Пятый этап оценки представляет обобщение полученных результатов анализа, расчет интегрального показателя экономического потенциала.

Специфика деятельности отдельных хозяйствующих субъектов обуславливает формирование и использование значительных сумм

государственной поддержки, что является обоснованной предпосылкой использования в оценке потенциала финансово-результативного показателя в виде суммарных доходов [1].

Доказано, что на современном этапе развития экономики особое внимание в анализе производственного потенциала должно уделяться трудовой составляющей и факторам, обуславливающим использование труда в производственном процессе, что потребовало разработки информационно-аналитической модели оценки трудовой составляющей производственного потенциала.

На наш взгляд, в качестве меры оценки трудовой составляющей производственного потенциала хозяйствующих субъектов выступает показатель среднего чистого дохода на одного работника, формирующийся как интегрированный результат состояния и использования трудовых ресурсов.

Основополагающим базисом финансового потенциала предприятия выступает его финансовое состояние: чем устойчивее финансовое положение субъекта хозяйствования, тем мощнее его финансовый потенциал, предопределяющий возможности устойчивого наращивания бизнеса. Степень реализации имеющегося финансового потенциала во многом зависит от проработанности финансовой политики управления бизнес-процессами, ее адекватности существующим рыночным условиям, эффективности и целесообразности использования заемных средств, оптимальной структуры капитала.

Алгоритм оценки и анализа стоимостной величины финансового потенциала ($У_{\Phi\Pi}$) с усовершенствованной методикой отдельных составляющих элементов:

$$У_{\Phi\Pi} = \frac{Д_{OK} \times ЧД \times K_{\Phi\Pi} + (1 - Д_{OK}) \times ЧД \times P_o}{P_{\text{ЧА}}}, \quad (1)$$

где: $Д_{OK}$ – доля оборотного капитала в активах;

ЧД – чистый доход, руб.;

$K_{\Phi\Pi}$ – коэффициент финансовой независимости;

P_o – ресурсоотдача, руб.;

$P_{чА}$ – рентабельность чистых активов, руб.

Установлено, что на большинстве предприятий придерживаются консервативного подхода к управлению финансовыми ресурсами, предпочитая поддерживать значительную долю собственных источников в капитале. Результаты проведенного финансового анализа позволяют сделать следующие выводы: для каждого предприятия структура капитала индивидуальна, ее формирование зависит от многих производственных и финансовых факторов, в том числе от финансового менталитета управленческого аппарата и его умения эффективно распоряжаться финансовыми ресурсами; ввиду специфики бизнеса отдельных предприятий привлечение заемных источников целесообразно только в том случае, если их цена не превышает определенный приемлемый для конкретного предприятия уровень; выбор кредитных ресурсов должен осуществляться в строгом соответствии с разработанной инвестиционной и финансовой стратегией развития предприятия; предприятиям необходимо тщательно анализировать налоговую политику с целью реализации возможностей обоснованной минимизации налоговой нагрузки бизнеса, что требует, в первую очередь, повышения качества учетно-аналитического процесса.

Управленческий потенциал хозяйствующих субъектов является достаточно сложным экономическим понятием, объединяющим качественный состав работников, их опыт и трудовые навыки, качество профессиональной подготовки работников управленческого аппарата и их финансовый менталитет, совокупность организационной структуры и применяемых современных инструментов хозяйственного управления. Состояние управленческого потенциала во многом предопределяется организационной структурой управления хозяйственной деятельностью и эффективностью организации системы финансового менеджмента на предприятии.

Целевая установка анализа управленческого потенциала зависит от возможных пользователей аналитических исследований – собственников,

инвесторов, кредиторов, контрагентов, аппарата управления субъекта хозяйствования [2]. Потенциальных пользователей могут интересовать различные направления анализа: от определения состояния управленческого потенциала до оценки его стоимостной величины.

Особое внимание должно уделяться процессу формирования системы показателей управленческого потенциала, отбору критериальных показателей и их значений с учетом специфики деятельности предприятий. При этом система критериев управленческого потенциала включает десять аналитических показателей, ранжированных по значимости их влияния на конечный финансовый результат бизнеса с выделением пяти классов определения уровня управленческого потенциала: первый класс – высокий уровень; второй класс – выше среднего; третий класс – средний; четвертый – ниже среднего; пятый – низкий уровень.

Исследование подходов к определению критериального уровня управленческого потенциала хозяйствующих субъектов позволило разработать и предложить формализованный алгоритм расчета стоимостной величины управленческого потенциала ($Y_{уп}$):

$$Y_{уп} = \frac{(Y_{пп} + Y_{фп})}{K} \times 100\%, \quad (2)$$

где: $Y_{пп}$ – стоимостная оценка производственного потенциала, руб.;

$Y_{фп}$ – стоимостная оценка финансового потенциала, руб.;

R – критериальное значение управленческого потенциала.

Анализ уровня рыночного потенциала субъекта хозяйствования и перспектив его наращивания требует тщательного анализа состояния и развития рынка, выявления сложившихся и складывающихся рыночных тенденций. Изменение рыночных условий под воздействием усугубляющегося политического кризиса в макроэкономике, продолжающееся нарастание социальных проблем на селе, отсутствие государственной политики развития инфраструктуры отрицательно

влияют на эффективную реализацию рыночного потенциала и ухудшение в итоге конкурентоспособности предприятий.

Для выявления места и влияния уровня рыночного потенциала на величину экономического потенциала целесообразно применить проблемно-аналитический подход – представить иерархическую модель оценки составляющих экономического потенциала. Предложенная модель акцентирует внимание на исследовании системы количественных и качественных критериев оценки рыночного потенциала хозяйствующих субъектов.

Следует иметь в виду, что управленческий потенциал хозяйствующего субъекта находится в непосредственной взаимосвязи с его производственным и финансовым потенциалом: состояние и развитие управленческого потенциала предопределяется эффективностью реализации производственных и финансовых возможностей предприятий, в свою очередь использование производственного и финансового потенциала зависит от степени реализации управленческого потенциала.

Все это в совокупности закладывает фундамент формирования и реализации рыночного потенциала субъекта хозяйствования, количественными критериями которого выступают: выручка, суммарные доходы, чистая прибыль, чистый доход, чистые активы.

Качественной характеристикой рыночного потенциала предприятий служат аналитические финансовые коэффициенты, позволяющие определить качество создаваемой выручки, доходность и конкурентоспособность бизнеса, устойчивость экономического развития: темпы роста чистых активов, доля рынка предприятия, норма прибыли, качество выручки (денежные поступления от продажи продукции в общем объеме выручки), норма чистого дохода, конкурентоспособность предприятия, устойчивость экономического развития.

Исследование различных методик и способов определения конкурентоспособности позволило разработать методику расчета показателя конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Особенность данной методики

заключается в расчете показателя конкурентоспособности как интегральной величины, учитывающей эффективность хозяйственной деятельности и устойчивость рыночного развития (КСП):

$$КСП = K_{\text{эд}} \times K_{\text{ур}} , \quad (3)$$

где: $K_{\text{эд}}$ - коэффициент эффективности деятельности;

$K_{\text{ур}}$ - коэффициент устойчивого развития.

Нами предложены алгоритмы расчета коэффициента эффективности деятельности (4) и коэффициента устойчивого развития (5).

$$K_{\text{эд}} = \frac{\Pi_{\text{эд}}}{\sum \Pi_{\text{эд}}} = \frac{B / B}{\sum B / \sum P} , \quad (4)$$

где: $\Pi_{\text{эд}}$ – показатель эффективности деятельности;

$\sum \Pi_{\text{эд}}$ – суммарный показатель эффективности деятельности предприятий;

B – выручка, руб.;

P – расходы по основной деятельности, руб.;

$\sum B$ – суммарная выручка предприятий, руб.;

$\sum P$ – суммарные расходы, руб.

$$K_{\text{ур}} = \sqrt{Y_{\text{эп}}} / \sum Y_{\text{эп}} \quad (5)$$

Для расчета стоимостной оценки уровня рыночного потенциала предлагается следующая формула:

$$Y_{\text{рп}} = Y_{\text{уп}} \times КСП \quad (6)$$

где: $Y_{\text{рп}}$ – стоимостная оценка рыночного потенциала, руб.;

$Y_{\text{уп}}$ – стоимостная оценка управленческого потенциала, руб.;

КСП – конкурентоспособность предприятия.

Важнейшим аспектом методики анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов выступает целевая установка аналитической работы, определяемая субъектом управления на базе достигнутого уровня развития, существующих условий производства и рынка, возможных перспектив развития

бизнеса. Отличительной особенностью представленной методики анализа и оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования состоит в том, что ее применение позволяет провести анализ составляющих потенциала и определить экономический потенциал по двум направлениям: 1) по степени состояния (высокий, средний, низкий) и 2) по стоимостной величине. Применение разработанного методического обеспечения оценки и анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов может служить инструментом обоснования аналитических решений в сфере управления потенциалом предприятий в различных видах экономической деятельности.

Список используемых источников

1. Васильчук О.И. Интеллектуальный потенциал как мера эффективности инновационной экономики в целях устойчивого социально-экономического развития / О.И. Васильчук, В.С. Юрина // Сборник научных статей международной научно-практической конференции «Формирование и становление рынка интеллектуальной собственности как основного фактора создания инновационной экономики и обеспечения устойчивого развития регионов в условиях кризиса». 2015. С. 109-113.
2. Медведева Е.В. Трудовой потенциал как фактор социально-экономического развития / Е.В. Медведева // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 1086-1090.
3. Медведева Е.В. Методические основные принципы оценки объективного потенциала организаций, занимающихся оказанием услуг / Е.В. Медведева Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. № 8 (28). С. 65.
4. Подкопаев В.В. Информационная база экономического потенциала предприятия / В.В. Подкопаев // Conferința științifică internațională «Cooperare a dintre mediul universitar și organismele profesionale : Soluții și oportunități în dezvoltare durabilă a profesiei contabile» / col. dered.: Lilia Grigori[etal.]; com. de org.: Anatol Iachimovschi[etal.]. – Chișinău: ASEM, 2014. – P. 196-200.

Факторы и индикаторы финансовой несостоятельности компании

Павленко Екатерина Вячеславовна, магистрант, Федеральное государственное бюджетное, образовательное учреждение высшего образования, «Московский технологический университет», пр-т Вернадского, д. 78, г. Москва, 119454, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются основополагающие аспекты, влияющие на показатели развития компании, приводящие к ее финансовому упадку. Приводимая иерархия факторов и индикаторов, анализируемая в тексте, сводится к систематизации данных для лучшего восприятия экономической ситуации. В научном тексте разбирается опыт нескольких поколений ученых и экспертов, чьи труды направлены на корректирующую градацию факторов в комплексе хозяйственных процессов от темпов роста до таможенной политики.

Ключевые слова: банкротство предприятия, финансовая несостоятельность, факторы банкротства.

Каждая компания – это самостоятельная открытая система. Деятельность компании во многом зависит от множества факторов финансовой среды. Она представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов.

Несмотря на то, что факторы взаимосвязаны, они по разному влияют на результат: положительно и отрицательно. Нестабильность, сложность и корреляционная зависимость между внешними и внутренними факторами порождает сильное влияние на все параметры деятельности компании.

Для того, чтобы грамотно управлять денежными потоками, руководству компании необходимо учитывать следующие основные экономические факторы:

1. Темп роста отрасли;
2. Уровень инфляции и безработицы;
3. Динамика развития рынка;
4. Налоговая база;

5. Экономическая ситуация;
6. Конъюнктура рынка;
7. Темп роста экономики;
8. Инвестиционная и налоговая политика;
9. Процентные ставки;
10. Уровень дохода населения;
11. Таможенная политика.

В современных условиях необходима корректная разработка процесса анализа хозяйствующего субъекта с учетом специфики сферы деятельности компании. Внешняя среда – это постоянно спонсирующая организацию ресурсами часть социума. Компания постоянно взаимодействует с внешней средой. Внутренняя среда – это источник жизненной силы компании. Это тот потенциал, который дает предприятию функционировать без перебоев. Однако, микросреда может выступить и основной причиной финансовой несостоятельности компании. Состояние компании при оценке риска финансовой зависимости во многом зависит от внутренних факторов, в то время, как внешние, имеют менее значительную роль.

Однако, необходимо рассматривать данные факторы совместно, чтобы адекватно оценивать сложившуюся ситуацию. Каждая компания функционирует в финансовой среде. С точки зрения финансового менеджмента, это понятие имеет большое значение, но трактуется оно достаточно неоднозначно. Финансовая среда предпринимательства понимается как общность условий хозяйствования, оказывающая влияние на финансы предприятия. Данные условия в рамках конкретной компании могут быть, как внешними, так и внутренними. Последние доминируют при оценке и прогнозировании риска, так как от них в большей мере зависят результаты его работы и функционирования. Однако, нестабильное макроэкономическое состояние также требует внимания к одноименным факторам. При относительно стабильной внешней среде, большую роль играют финансовые возможности предприятия. Одним из основных факторов

стабильности финансовой устойчивости является не превышение экономическими возможностями критической точки.

Факторы – это элементы, причины, которые воздействуют на показатель или совокупность показателей. А.Д. Шеремет и Е.В. Негашева считают, что основными факторами, которые определяют финансовое состояние, являются выполнение финансового плана и увеличение собственного оборотного капитала за счет прибыли, а также оборачиваемость активов (собственных средств). Основным критерием является платежеспособность компании. Финансовое положение компании в основном определяется всей общностью хозяйственных факторов, так как выполнение плана зависит от результатов хозяйственной и производственной деятельности. Однако, слабостью этого подхода выступает выделение данных факторов как основных, без учета влияния внешней среды.

Т.У. Турманидзе разделяет факторы на внутренние и внешние. К первым относятся производственные, внепроизводственные, нарушение хозяйственной и производственной дисциплины, а ко вторым – состояние рынка, условия, внешнеэкономическая политика, природные условия и т.д. У автора довольно много разделений факторов, например: постоянные и переменные, интенсивные и экстенсивные. Если появляется необходимость измерить степень влияния каждого фактора на результаты деятельности компании, то Т.У. Турманидзе предлагает разделить факторы на количественные и качественные, , прямые и косвенные, сложные и простые, по уровню соподчиненности и т.д., таким образом, многообразие разделения факторов помогает получить наиболее достоверную картину влияния каждого фактора на результаты финансово – хозяйственной деятельности

Классификация факторов по влиянию на деятельность организации, связана, прежде всего, с качеством работы компании. Существуют производственные, маркетинговые и организационные факторы. К последним относят организационную структуру, умение правильно выстраивать отношения в коллективе, ставить задачи и цели, выстраивать связь между отделами. К

маркетинговым факторам относят рекламную компанию, ассортимент, сервис и персонал. К производственным относят внедрение инноваций, качество товаров, себестоимость, производство и т.д. К следующей классификации относятся факторы, влияющие на финансовое состояние компании, то есть спрос (потенциал, темпы роста, заинтересованность в продукте), конкуренция (конкуренты, степень ценового давления), сбыт (посредники) и макро факторы. К последним относят темпы инфляции, инвестиционную привлекательность и пр.

Факторы можно разделить и по степени влияния на финансовый результат. Все зависит от поставленных задач, так как существуют сотни финансовых показателей, отражающих в той или иной степени финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Основными из них являются: ликвидность, платежеспособность, доходность, объем продаж, источники финансирования, финансовая устойчивость и т.д.

По степени воздействия на результат и управления существуют объективные и субъективные факторы. К объективным факторам относят ценообразование, политику, инфляцию, стихийные бедствия, т.е. все то, что не поддается управлению. К объективным относят те факторы, которыми можно управлять и воздействовать, например, финансовая устойчивость, маркетинговая политика, финансовый менеджмент, цели компании и руководителя, умение решать поставленные задачи.

По степени времени воздействия на финансовый аспект компании различают постоянные и переменные факторы. Последние влияют на финансовый результат периодически, в то время, как постоянные – на протяжении всего времени.

Существующие финансовые и нефинансовые факторы влияют на финансовую среду предприятия. К финансовым относятся: качество выпускаемой продукции, положение компании на рынке, конкурентоспособная продукция, кредитоспособность компании и многое другое. К нефинансовым факторам относят общеэкономическое и политическое состояние страны, форма собственности, конъюнктура рынка.

Для того, чтобы оценить эффективность деятельности компании различают интенсивные и экстенсивные факторы. К интенсивным относится то, что улучшается при помощи повышения качества предоставляемых услуг или товаров, например, внедрение инноваций, увеличение производительности труда, оптимизация времени. К экстенсивным относят все то, что связано с увеличением количественных показателей.

Ученые также выделяют специфические и общие факторы. Первые зависят от особенностей отрасли компании. С таким разделением факторов можно сделать наиболее корректно, так как будут учтены особенности предприятия. К общим относят стандартные показатели, например, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость.

Разделение факторов на количественные (численность рабочих, материалы, оборудование) и качественные (производительность труда, степень квалификации).

Факторы могут быть простыми и сложными. То есть элементарными и комплексными. Также к существенным аспектам относят прямые и косвенные факторы. То есть те, которые оказывают непосредственное влияние и косвенное.

Разделяют факторы и по уровню соподчиненности. Первого, второго, третьего уровня и т.д. К первым относят непосредственно те, что влияют на результат. Факторы второго порядка, как правило, косвенно влияют на результат факторов первого порядка. Аналогично факторы третьего порядка, к ним относят запасы, затраты, краткосрочные обязательства.

Полная детализация финансово-хозяйственной деятельности предприятия помогает предупредить назревающие негативные моменты и рассчитать влияние отдельных хозяйственных операций.

Из вышеперечисленного анализа факторов следует, что их достаточно много, однако, из этого множества только часть может существенно повлиять на финансовое состояние компании.

Главное, для каждого предприятия в процессе разработки выбрать необходимую классификацию с учетом специфики отрасли, провести анализ и найти то больное место, которое может привести к финансовой неустойчивости. Чаще всего, это два-три ключевых момента, они могут быть не только экономическими, но и включать политические, психологические факторы в совокупности. Следует обратить особое внимание на то, что внутренняя особенность финансов организаций сама по себе не отразит реальную картину сути происходящего. Необходимо рассматривать проблему финансовой несостоятельности не только с внутренней организации управления финансами, но и учитывать в совокупности факторы внешней среды. Взаимосвязь ключевых внутренних и внешних факторов поможет понять угрожает ли компании риск быть финансово несостоятельной. Степень интегрального влияния внутренних и внешних факторов на финансовую среду предпринимательства зависит от их взаимоотношений, от стадии жизненного цикла компании, от профессионализма руководства и конъюнктуры рынка.

Главным акцентом исследования выступала сфера торговли, так как согласно мнению экспертов и финансовых аналитиков, торговля лидирует по числу банкротств. Отрасль торговли – одна из основополагающих. В структуре ВВП России в 2016 году данная сфера занимала 15,8% - одно из первых мест. Это говорит о том, что торговля важна для России, ее необходимо развивать и оптимизировать. Важность выявления и изучения причин финансовой несостоятельности компании в данной сфере крайне существенна. При раннем прогнозировании это позволит улучшить среду развития не только по сегментам, но и по отрасли в целом.

Список используемых источников

1. Финансовый анализ. учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Турманидзе Т. У., 2017. С. 121-24
2. Комплексный анализ хозяйственной деятельности/ Шеремет А.Д., 2016
3. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций/ Шеремет А.Д., Негашев Е.В., 2016

Амортизация основных фондов предприятия как один из факторов экономической безопасности предприятия

Рыболовлев А.В., магистрант кафедры ФЭБ ВятГУ, г. Киров.

Аннотация. В данной статье будет рассмотрен вопрос налоговой политики предприятия в отношении амортизации основных фондов с целью уменьшения финансовых рисков возникающих при модернизации (реконструкции) предприятия.

Для экономической безопасности предприятия очень важное значение имеет правильность исчисления сумм амортизации для вновь установленного оборудования, так как данные суммы можно направить на погашение стоимости самого оборудования. В зависимости от той налоговой политики, которую проводит предприятия суммы амортизационных отчислений, могут быть различны. Также очень большое значение имеет величина возвратных денежных потоков от вновь установленного оборудования. Чем быстрее будет погашена стоимость вновь приобретенного оборудования, тем быстрее предприятие сможет генерировать прибыль.

Ключевые слова: амортизация, основные средства, амортизационная группа, линейный и нелинейный метод амортизации, Налоговый кодекс РФ.

Экономическая безопасность предприятия - это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Необходимость постоянного соблюдения экономической безопасности предопределяется объективной потребностью каждого субъекта хозяйствования в обеспечении стабильного функционирования и достижении целей деятельности.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты (менеджеры) способны

избегать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных отрицательных составляющих внешней и внутренней среды.

Особенно это важно когда происходит модернизация (реконструкции) предприятия с заменой основных фондов. Замена основных фондов, возможно, проводить как за собственный счет, так и за счет заемных средств. При этом встает вопрос финансовой устойчивости предприятия.

При реконструкции предприятия, вложений денежных средств в основное производственное оборудование обязательным условием возврата денежных средств является амортизация данного оборудования. Согласно приказа министерства финансов РФ от 13.10.2003 г. N 91н «Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств» и приказа министерства финансов РФ от 30.03.2001 г. N 26н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01» при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо выполнение условий:

- а) Использование (активов) в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- б) Использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование основных средств, приносит экономические выгоды (доход) организации.

Исходя из этой классификации к основными фондам можно отнести произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. Основные фонды делятся на материальные и нематериальные. Деление активов приведено на Рисунке 1.

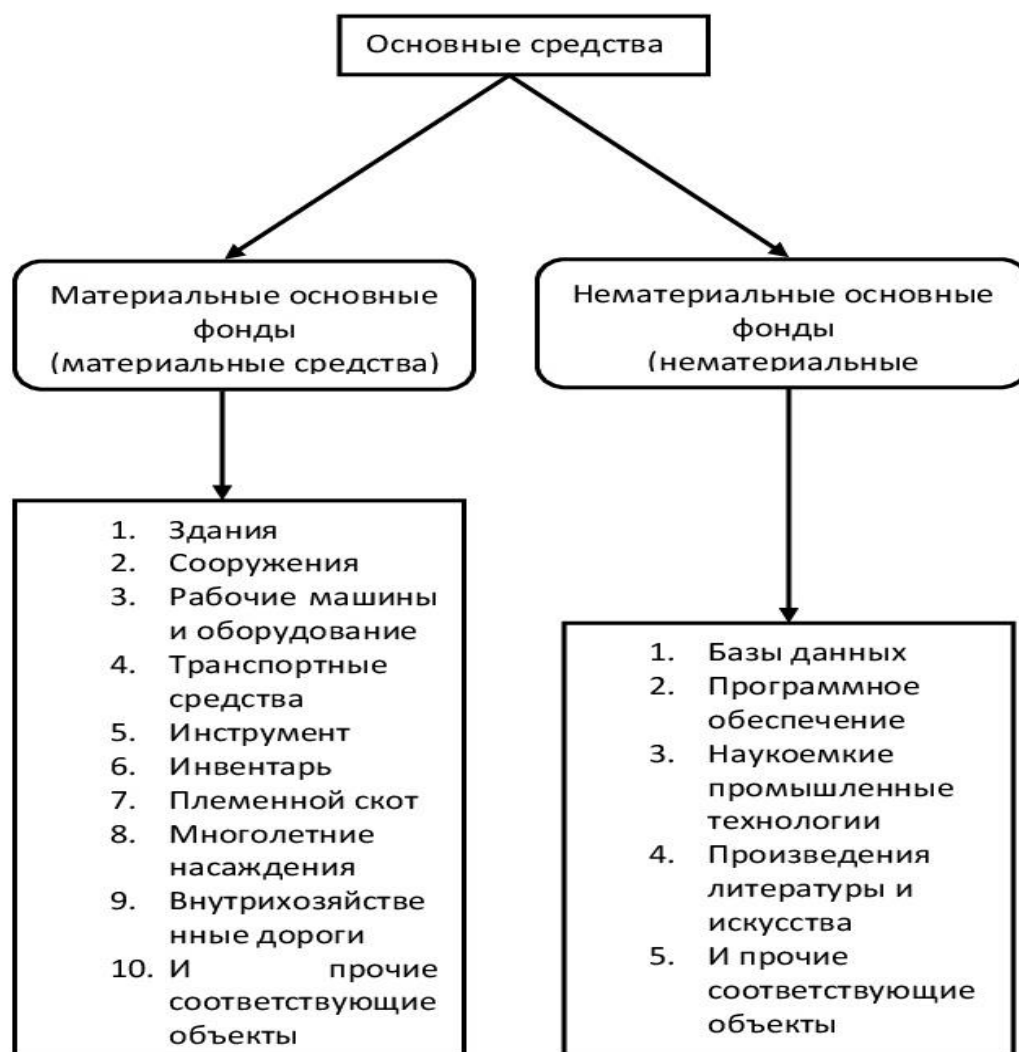


Рисунок 1. Деление основных средств предприятия

Материальные и нематериальные основные фонды отражаются в балансе предприятия в разделе "Внеоборотные активы".

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости.

Под первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

Под фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств понимаются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Согласно ст.259 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) налогоплательщики (предприятия) вправе выбрать один из следующих методов начисления амортизации [1]:

- 1) Линейный метод;
- 2) Нелинейный метод.

Метод начисления амортизации устанавливается налогоплательщиком (предприятием) самостоятельно применительно ко всем объектам амортизируемого имущества (за исключением объектов, амортизация по которым начисляется только линейным методом) и отражается в учетной политике для целей налогообложения.

Только линейный метод начисления амортизации применяется в отношении зданий, сооружений, передаточных устройств, нематериальных активов,

входящих в восьмую - десятую амортизационные группы, независимо от срока ввода в эксплуатацию, а также для амортизации основных средств, используемых при осуществлении деятельности, связанной с добычей углеводородного сырья на новом морском месторождении углеводородного сырья.

Согласно статьи, 258 НК РФ, амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности налогоплательщика. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества в соответствии с учетом классификации основных средств, утверждаемой Правительством Российской Федерации.

Амортизируемое имущество объединяется в десять амортизационных групп. Амортизационные группы различаются по срокам полезного использования.

Изменение метода начисления амортизации допускается с начала очередного налогового периода. При этом налогоплательщик вправе перейти с нелинейного метода на линейный метод начисления амортизации не чаще одного раза в пять лет [1].

Методы начисления амортизации применяются ко всем основным средствам вне зависимости от даты их приобретения.

Сумма амортизации для целей налогообложения определяется налогоплательщиками ежемесячно. Амортизация начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода начисления амортизации или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации.

При установлении налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения линейного метода начисления амортизации, сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества

определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

Норма амортизации при линейном методе начисления по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = \frac{1}{n} * 100\%$$

где К - норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n - срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При установлении налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения нелинейного метода начисления амортизации, амортизация выполняется для групп для которых определяется суммарный баланс, который рассчитывается как суммарная стоимость всех объектов амортизируемого имущества, отнесенных к данной амортизационной группе (подгруппе).

Для амортизационных групп и входящих в их состав подгрупп суммарный баланс определяется без учета объектов амортизируемого имущества, амортизация по которым начисляется линейным методом.

Суммарный баланс каждой амортизационной группы (подгруппы) ежемесячно уменьшается на суммы, начисленной по этой группе (подгруппе) амортизации.

Сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и норм амортизации по следующей формуле:

$$A = B * \frac{k}{100}$$

где А - сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

В - суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

к - норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная)
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

Таблица 1. Нормы амортизации [1]

Согласно Статье 259.3 НК РФ возможно применение повышающих (понижающих) коэффициентов к норме амортизации.

Одновременное применение к основной норме амортизации более одного специального коэффициента не допускается [1].

Таким образом, при правильной налоговой политике предприятия можно получить значительные суммы амортизационных отчислений, которые можно использовать в целях оплаты только что приобретенного оборудования.

Для подробной иллюстрации разберем амортизацию основных средств на предприятии.

Входные данные: Мясоперерабатывающий завод в целях реализации своей программы модернизации производства заключил договор на поставку новой холодильной установки для хранения готовой продукции и сырья. Для оплаты стоимости новой холодильной установки был взят кредит. Холодильная установка состоит из быстровозводимой камеры из теплоизоляционных панелей и холодоагрегата. Общая стоимость холодильной установки (включая доставку, монтаж, наладку и введение в строй) составила 20 млн. рублей. Условия кредитного договора: 5 лет, аннуитетные платежи в течение всего срока действия

контракта под 16,5% годовых. Таким образом, ежемесячный платеж составит 484 930 рублей на 60 месяцев (5лет).

Согласно налоговому кодексу РФ данная холодильная установка относится к пятой амортизационной группе и к ней может быть применен как линейный так и нелинейный метод расчета амортизации, так как холодильная установка представляет из себя амортизационную группу. Также к ней может быть применен специальный коэффициент 2 , так как оборудование работает в условиях повышенной сменности (круглосуточно).

Таким образом, формулы расчета амортизации линейным и нелинейным методом примет вид:

$$A = 2 * B * \frac{k}{100}; \text{ - нелинейный метод амортизации;}$$

$$K = 2 * \frac{1}{n} * 100 \text{ - линейный метод амортизации.}$$

Для оценки эффективности возмещения средств, путем амортизации, затраченных на приобретение нового оборудования произведем сравнение рассчитанных линейным и нелинейным методом амортизационных сумм с суммой, затраченной на покупку оборудования (единовременно) и платежами, осуществляемыми в погашение полученного кредита. Также произведем сравнение расчетов с использованием повышающего коэффициента и без него.

Год эксплуатации	Линейный способ амортизации, К, тыс.руб.	Нелинейный способ амортизации, А, тыс.руб.	Погашение кредита, С, тыс.руб.	Отношение, К/С	Отношение, А/С
1	2857,14	5599,28	5 819, 167	0,49	0,96
2	2857,14	4031,68	5 819, 167	0,49	0,69
3	2857,14	2902,96	5 819, 167	0,49	0,50
4	2857,14	2090,23	5 819, 167	0,49	0,36
5	2857,14	1505,04	5 819, 167	0,49	0,26

Таблица 2. Расчет амортизации без использования повышающего коэффициента

Проведя анализ полученных результатов расчетов без использования повышающего коэффициента можно придти к выводу, что рассчитанные по линейному методу амортизационные отчисления будут примерно половине ежегодной сумме выплат по кредитному договору в течение всего срока действия

договора. Рассчитанные по нелинейному методу амортизационные отчисления в первые два года будут превышать половину ежегодной суммы выплат по кредитному договору в течение первых двух лет.

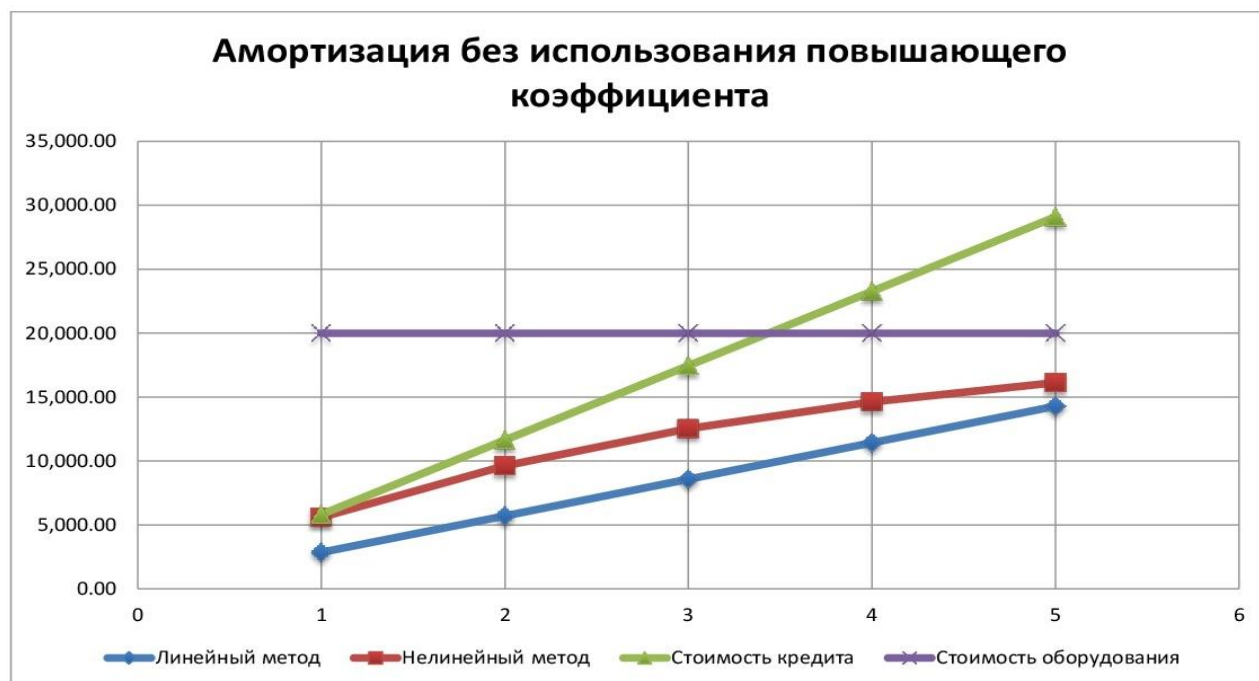


Рисунок 2. Расчет амортизации оборудования без использования повышающего коэффициента

Резюмируя результаты проведенных расчетов по линейному и не линейному методу без использования повышающего коэффициента можно прийти к выводу, что сумма амортизационных отчислений к концу действия кредитного договора приблизится к первоначальной стоимости холодильной установки.

Год эксплуатации	Линейный способ амортизации, Ал, тыс.руб.	Нелинейный способ амортизации, Ан, тыс.руб.	Энергосервисный контракт, Аэс, тыс.руб.	Отношение, Ал/Аэс	Отношение, Ан/Аэс
1	5714,28	10917,78	5 819, 167	0,98	1,88
2	5714,28	7839,62	5 819, 167	0,98	1,35
3	5714,28	1242,60	5 819, 167	0,98	0,21
4	2857,16		5 819, 167	0,49	
5			5 819, 167		

Таблица 3. Расчет амортизации с использованием повышающего коэффициента

Проведя анализ полученных результатов расчетов с использованием повышающего коэффициента можно прийти к выводу, что рассчитанные по линейному методу амортизационные отчисления будут примерно равны

ежегодной сумме выплат по кредитному договору в течение первых трех лет. Рассчитанные по нелинейному методу амортизационные отчисления в первые два года будут превышать ежегодную сумму выплат по кредитному договору в течение первых двух лет.

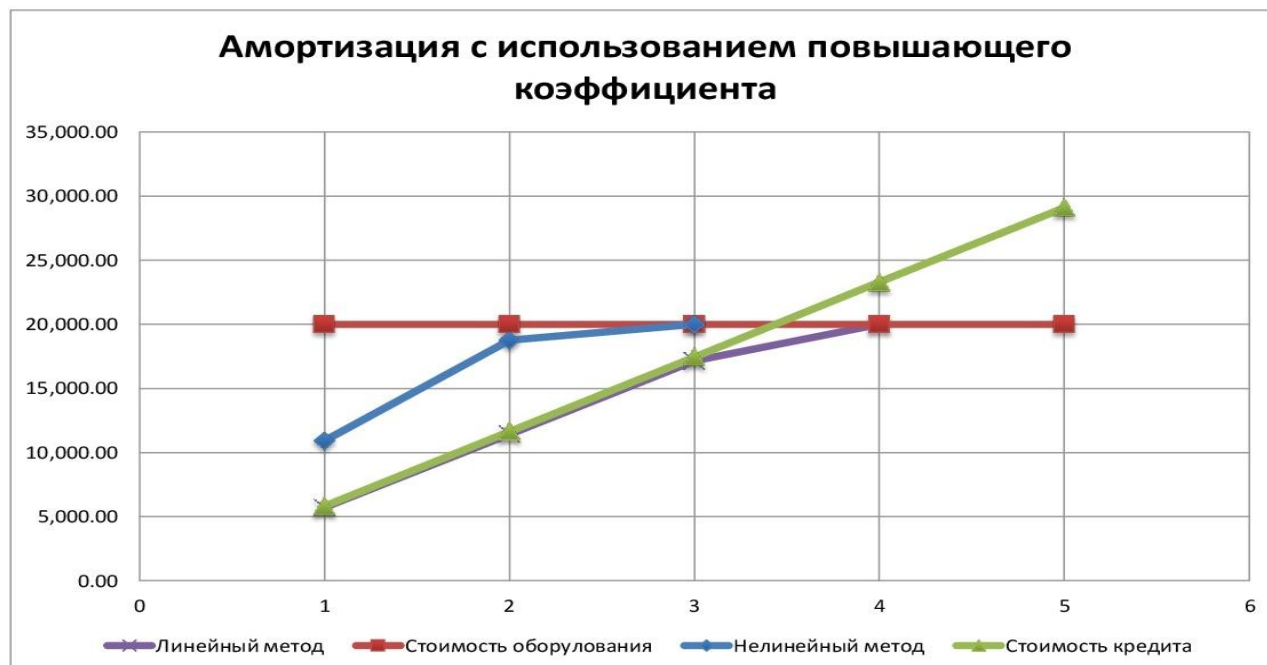


Рисунок 3. Расчет амортизации оборудования с использованием повышающего коэффициента

Резюмируя результаты проведенных расчетов по линейному и не линейному методу с использованием повышающего коэффициента можно прийти к выводу, что сумма амортизационных отчислений превысит стоимость холодильной установки менее чем за четыре года.

Из всех произведенных расчетов и сравнений можно сделать вывод, что при правильной налоговой политике предприятия с учетом всех особенностей амортизации нового оборудования (основных фондов) можно получить возврат денежных средств за счет амортизации, которая будет равна сумме затраченной на приобретение оборудования в кредит (при определенных обстоятельствах).

Список используемых источников

- 1) Налоговый Кодекс Российской Федерации;
- 2) Постановление Правительства Российской Федерации от 01 января 2002 г. №1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»;
- 3) Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001г. №26н, Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ6/01;
- 4) Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 октября 2003г. №91н, Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств.

Особенности экономической оценки энергосберегающих мероприятий на действующих предприятиях

Рыболовлев А.В., магистрант кафедры ФЭБ ВятГУ, г. Киров;

Аннотация. В данной статье будет рассмотрен вопрос определения экономической эффективности энергосберегающих мероприятий на действующих предприятиях.

Очень большое значение для предприятия имеет экономическая эффективность проводимых энергосберегающих мероприятий, так как при вложении денежных средств необходимо гарантировать их возврат через экономию энергоресурсов, снижения затрат на ремонты оборудования, амортизацию вновь установленного оборудования, уменьшения фонда заработной платы за счет снижения численности персонала.

Ключевые слова: энергосберегающие мероприятия, инвестиционный проект, денежный поток, экономическая эффективность, дисконтируемая стоимость, ставка дисконтирования.

Перед множеством предприятий поставлена задача снижения потребления энергоресурсов. Для этого на каждом предприятии проводится комплексная оценка его деятельности и выявляются возможные мероприятия по снижению потребления энергоресурсов. После того как была проведена комплексная оценка деятельности предприятия и выявлены возможные мероприятия по снижению потребления энергоресурсов необходимо оценить данные мероприятия с позиции экономической эффективности.

Так любое энергосберегающее мероприятие может быть рассмотрено как с позиции технико-технологической так и с позиции инвестиционного проекта, так как владелец предприятия вкладывает собственные или привлекаемые сторонние финансовые ресурсы.

Проведем рассмотрение энергосберегающего проекта с позиции инвестиционного проекта. Перед тем как приступить к рассмотрению инвестиционного проекта, необходимо иметь формализованное описание последствий разработки данного проекта. Так в теории и практике инвестиционного анализа разработаны критерии оценки проектов, в основе которых заложено представление инвестиционного проекта в виде денежных потоков.

Под инвестиционным проектом в практике оценки проектов понимается совокупность инвестиций и генерируемых им доходов.

Инвестиционный (энергосберегающий) проект зависит от параметров, которые в процессе анализа проекта подлежат оценке и которые задаются в виде дискретного распределения.

Так определенным нюансом является то, что энергосберегающие мероприятия не генерируют как таковой доход, они только лишь могут уменьшить величину затрат на производство продукции. Так же сомнителен тезис о том, что энергосбережение позволяет предприятию немедленно увеличить производство продукции. Поэтому для оценки инвестиций в энергосберегающие мероприятия предлагается оперировать только величиной: сэкономленных энергоресурсов, амортизационных отчислений при эксплуатации нового оборудования, средств сэкономленных из фонда заработной платы, затрат которые предприятие понесло бы при ремонте старого оборудования.

Инвестиционный (энергосберегающий проект) будет представлять из себя следующую модель:

$$IP = \{IC_j, CF_k, n, r\}$$

где:

IC - инвестиция денежных средств в энергосберегающие мероприятия, в j -м году, $j = 1, 2, \dots, m$;

CF_k - приток денежных средств в k -м году, $k = 1, 2, \dots, n$;

n – продолжительность проекта;

r – ставка дисконтирования или внутренняя доходность;

Множество CF_k - это денежный поток, который будет возвращаться предприятию после реализации мероприятий по энергосбережению.

Специфика расчета энергосберегающего проекта будет заключаться в том, что с помощью определенного критерия исходная инвестиция (IC) в энергосберегающие мероприятия сравнивается с потоком ожидаемых поступлений (CF).

В практике оценки инвестиционных проектов принято связывать однородные денежные потоки и это будут либо чистые оттоки, либо чистые притоки денежных средств.

Под чистым оттоком денежных средств в k -м году реализации энергосберегающих мероприятий подразумевается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями. При обратном соотношении будет иметь место чистый приток. Оперирование денежными потоками необходимо, так как с их помощью определяется экономическая эффективность энергосберегающих мероприятий. Анализ притоков и оттоком денежных средств необходимо проводить по отчетным периодам времени (год, месяц, квартал). Ставка дисконтирования, закладываемая для расчетов должна соответствовать продолжительности периода, заложенного в основу энергосберегающего мероприятия.

Таким образом, оценка экономической эффективности в энергосберегающие мероприятия заключается в выявлении факта, что денежный поток от реализации мероприятия будет превосходить связанные с ним затраты.

Для обоснования инвестиций в энергосберегающие мероприятия будем применять так называемую модель дисконтированного денежного потока, в которой реализована идея сопоставления притоков и оттоков денежных средств, а именно в виде чистой дисконтированной стоимости (NPV) мероприятия по энергосбережению.

Под чистой дисконтированной стоимостью (NPV) мероприятия по энергосбережению понимается разность суммы элементов возвратного потока денежных средств и исходной инвестиции, дисконтированных к началу действия оцениваемого проекта. Критерий принимает во внимание временную ценность денежных средств.

В основу данного метода оценки заложено следование основной целевой установке, определяемой собственниками компании, будет ли иметь место экономический эффект в результате реализации энергосберегающих мероприятий. Метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений от реализации мероприятий по энергосбережению.

Предполагается, что инвестиция (IC) будет способствовать возврату в течение n -лет денежных средств в размере $CF_1, CF_2, \dots, CF_n$. Общая чистая дисконтированная стоимость (NPV) соответственно рассчитываются по следующим формулам:

$$NPV = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^n} - IC$$

где, CF_k – приток денежных средств, тыс.рублей;

n – длительность проекта в периодах, год;

IC – величина исходной инвестиции, тыс.рублей;

r – ставка дисконтирования, %;

Приток денежных средств можно представить в следующем виде:

$$CF_k = CF_{\text{ЭЭ}} + CF_{\text{АМ}} + CF_{\text{П}} + CF_{\text{Р}}$$

где, $CF_{\text{ЭЭ}}$ – приток денежных средств связанных со снижением объема потребления энергоносителей;

$CF_{\text{АМ}}$ – приток денежных средств связанных с накоплением амортизационных отчислений на вновь установленное энергосберегающее оборудование;

CF_{Π} – приток денежных средств связанных с сокращением численности обслуживающего персонала;

CF_P – приток денежных средств связанных с сокращением количества ремонтов и простоев оборудования;

Таким образом, формула для расчета экономической эффективности энергосберегающих мероприятий примет вид:

$$NPV_{ЭМ} = \sum_{k=0}^n \frac{(CF_{ЭЭ} + CF_{АМ} + CF_{\Pi} + CF_P)}{(1+r)^k} - IC$$

В данном случае после расчета будет получена величина экономической эффективности к началу действия инвестиционного проекта.

Логика определения экономической эффективности проекта такова:

- $NPV < 0$ - это означает, что экономическая эффективность энергосберегающих мероприятий не обеспечивается, и вложенные средства будут использованы не рационально;
- $NPV > 0$ - это означает, что экономическая эффективность энергосберегающих мероприятий находится на высоком уровне и вложенные средства на модернизацию производства использованы рационально;
- $NPV = 0$ – это означает, что экономическая эффективность энергосберегающих мероприятий отсутствует, однако модернизация оборудования может привести к повышению качества выпускаемой продукции и к возможному росту производства.

Список использованной литературы

1. Инвестиции: системный анализ и управление: под ред. Балдина К.В, 2012. - 288 с.
2. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. Учебник / Гапоненко В.Ф., Беспалько АЛ., Власков А.С, 2007. - 208 с.
3. Финансовый менеджмент, теория и практика: Учебник / Ковалев В.В., 2016. - 1024 с.

Управление операционными рисками в Коммерческом Банке

Скорохвотова Д.Ю., Магистрант 2-ого курса направления «Корпоративные финансы» кафедра Финансов и экономической безопасности, Вятский государственный университет, г. Киров, Россия.

Аннотация. Риск является неотъемлемой характеристикой банковской деятельности. Он играет определяющую роль в формировании финансовых результатов деятельности банков, служит важной характеристикой качества. Коммерческие организации в своей деятельности ведут достаточно жесткую политику обнаружения и предотвращения операционных рисков, используя трехуровневую систему. Залогом формирования успешной стратегии управления операционными рисками является понимание ключевых факторов, обуславливающих их возникновение, например: инновационная деятельность, оперативность; давление со стороны руководства и другие. Т.о. если банки будут выполнять все предписанные им правила и проводить модернизацию технологий и обновление нормативной базы, то им удастся свести к минимуму операционные риски и занимать лидирующие позиции в отведенной им нише.

Ключевые слова: банк, риск, операции, анализ, мониторинг, средства, мошенничество, нарушения.

Operational risk management in the Commercial Bank

Abstract. Risk is an integral characteristic of banking. It plays a decisive role in the formation of financial performance of banks, serves as an important characteristic of quality. Commercial organizations in their activities conduct a fairly strict policy of detecting and preventing operational risks, using a three-tier system. The key to the formation of a successful operational risk management strategy is to understand the key factors that lead to their occurrence, for example: innovation, efficiency; pressure from the leadership and others. Thus. if the banks comply with all the rules prescribed by them and modernize technologies and update the regulatory framework, they will

manage to minimize operational risks and take the leading positions in the niche allocated to them.

Keywords: bank, risk, operations, analysis, monitoring, funds, fraud, violations.

Коммерческие банки являются основным звеном банковской системы, поэтому играют важную роль в реализации политики центрального банка, обеспечивающей соответствие количества денег в обращении задачам поддержания стабильности денежного обращения в стране, управления инфляцией и курсом рубля, поддержания нормальных темпов экономического роста и высокого уровня занятости населения.

Основной принцип работы коммерческих банков проявляется в стремлении к получению большей прибыли, что в свою очередь приводит к столкновению с большим количеством рисков, которые различаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, по способу анализа рисков и методам их описания. Кроме того, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают существенное влияние на деятельность банков.

В большинстве ситуаций невозможно полностью избавиться от риска, поэтому защита от него состоит не в том, чтобы сделать бизнес абсолютно безопасным, а в том, чтобы снизить риск до уровня, когда он перестает быть угрожающим.

Основное внимание в современной практике уделяется кредитным и рыночным рискам, поскольку их природа вытекает из сущности банковского бизнеса. При этом недостаточно внимания уделяется операционным рискам. Предпосылками для начала выделения операционного риска в отдельную категорию послужили крупномасштабные операционные сбои и ошибки, которые напрямую связаны с большими финансовыми и материальными потерями для банка.[5, с 53]

Возможные потери вследствие операционного риска не предсказуемы и характеризуются большей неопределенностью, чем остальные банковские риски.

Убытки, понесенные в результате операционных рисков, в прямом смысле могут оказывать воздействие на устойчивость кредитной организации. В связи, с чем операционный риск подлежит такому же пристальному вниманию и управлению, как кредитный и рыночные риски.

Организация, которая будет в состоянии наиболее точно оценить свои операционные риски и продемонстрировать свою уверенность регулирующему органу, сможет резервировать меньшие объемы капитала под эти риски. Это в свою очередь позволит Кредитной организации существенно повысить свою конкурентоспособность относительно менее продвинутых компаний.

Риск, является неотъемлемой характеристикой банковской деятельности, поэтому, в целях управления операционным риском Банки создают эффективную систему выявления, оценки и определения приемлемого уровня операционного риска, осуществляют постоянный мониторинг, а также разрабатывают меры по поддержанию уровня операционного риска, не угрожающего финансовой устойчивости организации и интересам его кредиторов и вкладчиков. [1, с. 41]

Основными принципами управления операционным риском являются: четкое разделение и делегирование полномочий; точные функциональные обязанности, порядок взаимодействия подразделений, работников и обмен информацией; порядок, правила, процедуры совершения и контроля банковских операций и других сделок.

Основными этапами управления операционных рисков являются: выявление операционного риска; качественная и количественная оценка операционного риска; мониторинг, контроль и принятие мер по минимизации операционного риска.[3, с. 39]

Выявление операционного риска предполагает анализ всех условий функционирования Банка на предмет наличия или возможности возникновения факторов операционного риска, который может проводиться Банком на нескольких уровнях:

- 1) Анализ изменений в финансовой сфере, который может оказать влияние на эффективность деятельности;
- 2) Анализ подверженности операционному риску основных направлений деятельности с учетом приоритетов Банка (наиболее подвержены операционному риску операции, связанные с банковским обслуживанием физических и юридических лиц, а именно расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, инкассация, операции по сделкам на рынке ценных бумаг);
- 3) Анализ отдельных банковских операций и других сделок.

В Банках на регулярной основе пересматриваются существующие внутренние процессы и процедуры, используемые информационно-технологические системы с целью выявления неучтенных ранее источников операционного риска.

Источниками операционного риска могут являться причины возникновения случайных или возможных неблагоприятных событий, воздействующие на объекты риска и приводящие к ухудшению (сбоям) процессов или финансовым потерям для Банка.

Внутренними и внешними источниками операционного риска являются:

- случайные или преднамеренные действия физических и (или) юридических лиц, направленные против интересов Коммерческих организаций;
- несовершенство организационной структуры организации; несоблюдение работниками установленных порядков и процедур, неэффективность внутреннего контроля;
- сбои в функционировании систем и оборудования; неблагоприятные внешние обстоятельства, находящиеся вне контроля организации.

Объектами признаются отдельные виды активов, пассивов, расходов, доходов Коммерческой организации состояние которых может претерпеть

негативное изменение под действием источников (факторов) операционного риска.

Классификация основана в соответствии с направлениями своей деятельности, непосредственно используя классификацию, рекомендованную Банком России.

Прямые (измеряемые) операционные убытки могут быть в виде:

- снижения стоимости активов;
- денежных выплат (штрафы, пеня, взыскания) на основании постановлений (решений) судов, решений органов, уполномоченных в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- затрат на восстановление хозяйственной деятельности и устранение последствий ошибок, аварий, стихийных бедствий и других аналогичных обстоятельств;
- прочих убытков, не покрытых резервами.[1, с. 120]

Косвенные (качественные) потери могут быть в виде:

- потери качества предоставляемых услуг и клиентского обслуживания;
- недополучения запланированных доходов или упущенной выгоды;
- потери качества внутренних банковских процессов, приводящих к дополнительным расходам;

Работники структурных подразделений, которые непосредственно имеют дело с соответствующим бизнес-процессом, продуктом или системой, выявляют операционные риски в процессе своей деятельности, действуя совместно с руководителями подразделений, которые способствуют созданию благоприятного психологического климата и высокой культуры управления в коллективе подразделения для наиболее раннего выявления факторов такого рода риска.

Коммерческие организации в своей деятельности ведут достаточно жесткую политику обнаружения и предотвращения операционных рисков.

Так в состав мер по минимизации операционного риска включены меры, направленные на предотвращение случаев проявления операционного риска, и

меры, направленные на ограничение убытков.

Но для того чтобы максимально улучшить контроль и минимизацию операционного риска нужно осуществить такие меры как:

- осуществление регулярной проверки первичных документов и счетов по проводимым операциям;
- предоставление юридической службе возможность контроля оформления операций путем одобрения всех договоров юридической службой и использования работниками типовых форм договоров;
- изучение системных ошибок для их дальнейшего предотвращения;
- подбор квалифицированных кадров, а так же повышение квалификации имеющихся работников на постоянной основе.

Снижение операционного риска также можно осуществить путем использования проверенных технологических решений и внедрения тщательно проанализированных технологий, дублирования основных информационных систем, а так же разграничения прав доступа и контроля доступа пользователей информационной системы к защищаемым программным и информационным ресурсам, разработки эффективных планов восстановления бесперебойного функционирования указанных систем в случае негативного воздействия на них внешних факторов.[1, с. 98]

В случае утраты информации в результате сбоя программного и аппаратного обеспечения для снижения операционного риска нужно организовать оперативное восстановление данных на основе системы резервного копирования и архивирования информации, обособленного хранения резервных копий баз данных.

Контроль операционного риска как инструмент управления рисками должен базироваться на следующих принципах из числа принципов организации внутреннего контроля: охват контрольными процедурами всех организационных структур и структурных подразделений Банка, многоуровневость внутреннего контроля.

Т.о. предлагается использовать трех уровневую систему контроля:

Первый уровень (низший). Руководители самостоятельных структурных подразделений осуществляют: мониторинг количественного значения установленных лимитов по проводимым банковским операциям и другим сделкам; постоянный контроль выполнения работниками структурных подразделений предусмотренных банковскими стандартами соответствующих процедур и правил; контроль выполнения мероприятий по предотвращению использования инфраструктуры Банка в целях легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.[2, с. 194]

Второй уровень (средний). Служба контроля рисков осуществляет:

мониторинг и анализ операционного риска; разработка и внедрение мер, процедур и технологий по ограничению и минимизации операционного риска.

Третий уровень (высший). Правление Банка: осуществление контроля соответствия размера определенных рисков доходности; предотвращение использования инфраструктуры Банка в целях легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма; предотвращение длительного нахождения определенного направления деятельности Банка под воздействием соответствующего риска.

Контроль эффективности управления операционным риском должен производиться путем оценки динамики реализованных операционных убытков, а также результатов мониторинга операционного риска. В ходе такой оценки будет прослеживаться эффективность принимаемых Банком мер по минимизации операционного риска.[4, с. 67]

Руководство несет ответственность за внедрение адекватного внутреннего контроля и систем оценок средств контроля на предмет определения экономического эффекта от них. При этом необходимо учитывать эффективность каждого средства контроля в процессе, денежный эквивалент объема потока средств, задействованных в данном процессе, а также стоимость самих средств контроля.

Средства внутреннего контроля за операционным риском можно разделить на три общих категории. Эти категории средств контроля могут быть включены в состав базовых компонентов внутреннего контроля:

- средства контроля - предотвращают какие-либо события (программное обеспечение логического доступа, которое разрешает доступ в компьютерную сеть только авторизованным лицам, использующее комбинацию идентификационного номера и пароля пользователя);
- средства обнаружения - идентифицируют имевшее место действие. (способы обнаружения ошибок, их идентификация);
- средства коррекции - исправляют ситуацию после ее обнаружения (применение административных или дисциплинарных взысканий, программное обеспечение резервирования, которым можно воспользоваться для восстановления поврежденного файла или базы данных).

Кредитным организациям необходимо располагать средствами контроля высокого уровня в помощь управлению банковским операционным риском. [5, с. 71]

В качестве примеров средств контроля такого рода можно привести: мониторинг нарушений банковского законодательства, подозрительных действий клиентов и сотрудников банка и прочее; применение методов фиксации и прослеживания для идентификации источника операционного риска и сравнения его с данными по известным случаям.

Регулярная отчетность и постоянные проверки помогут идентифицировать события операционного риска и принять меры по их нейтрализации и недопущению в будущем.

По этому основной инструментарий внутреннего контроля операционных рисков - многочисленные проверки различных сторон деятельности организации, в частности должны включать:

- проверку и оценку эффективности системы внутреннего контроля;

- проверку достоверности, полноты, объективности и своевременности бухгалтерского учета и отчетности и их тестирование, а также и своевременности сбора и представления информации и отчетности;
- проверку достоверности, полноты, объективности и своевременности представления иных сведений в соответствии с нормативными правовыми актами в органы государственной власти и Банк России.

Банк России обязывает, чтобы кредитной организацией были обеспечены постоянство деятельности службы внутреннего контроля, ее независимость и беспристрастность, профессиональная компетентность руководителя и сотрудников службы, созданы условия для беспрепятственного и эффективного выполнения ею своих функций.

В настоящее время построение эффективной системы внутреннего контроля операционных рисков является вопросом выживания для многих Кредитных организаций, уже сегодня следует задуматься о необходимости введения современных инструментов и повышения качества организации системы внутреннего контроля, поскольку это, безусловно, является необходимым условием для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности российских кредитных организаций.

Значительные объемы операций, высокая сложность внутренних бизнес-процессов и технологий, большое количество задействованных в процессах структурных подразделений - далеко не полный перечень факторов, подвергающих современные финансовые учреждения операционным рискам. И хотя на текущий момент у отечественных компаний, предоставляющих финансовые услуги, сформировалось четкое понимание необходимости управления операционными рисками, зачастую в этом процессе возникают проблемы, связанные с отсутствием методологических и информационно-технологических средств идентификации, контроля и мониторинга операционных рисков. [3, с. 111]

Виды операционных рисков весьма многообразны, поэтому в целях эффективного управления ими эти риски классифицируют с различной степенью их интеграции.

Управление операционными рисками представляет собой систему мероприятий по их идентификации, оценке, профилактике и страхованию с целью минимизации связанных с ними финансовых потерь в процессе операционной деятельности организации.

Залогом формирования успешной стратегии управления операционными рисками является понимание ключевых факторов, обуславливающих их возникновение.

К таким факторам в первую очередь можно отнести:

- инновационную деятельность (продвижение новых и инновационных продуктов на рынке, применение новых информационных и управленческих технологий в бизнесе);
- оперативный стиль ведения бизнеса;
- давление со стороны руководства и акционеров, государственных регуляторных органов;
- низкий уровень корпоративной культуры (в том числе и культуры корпоративного управления);
- несовершенство кадровой политики (к примеру, отсутствие политики формирования кадрового резерва на ключевые должности).[5, с. 150]
- иными словами, управление операционными рисками - это управление качеством и культурой ведения бизнеса, а так же стандартами системы управления персоналом.

Т.о. если банки будут выполнять все предписанные им правила и проводить модернизацию технологий и обновление нормативной базы, то им удастся свести к минимуму операционные риски и занимать лидирующие позиции в отведенной им нише.

Список используемых источников

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело [Текст]: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой. 5-ое изд., перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011.- 592 с.
2. Белых, Л. П. Устойчивость коммерческих банков [Текст]: / Под ред. Л. П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 192 с.
3. Владимирова, М.П. Деньги, кредит, банки. [Текст]: / Под ред. М.П. Владимировой – М.: КНОРУС, 2011 – 288 с.
4. Врублевская, О.В. Финансы, денежное обращение и кредит 2-е изд [Текст]: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовский. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 714 с.
5. Ефимова, Л.Г. Банковское право [Текст]: Учебник / Под ред. Л.Г. Ефимова – М.: БЕК, 2013. – 250 с.

Анализ уровня риска кредитного портфеля Банка ВТБ 24 (ПАО)

Трифонова А. В. студентка 3- го курса магистратуры ИВЗО ФГБОУ ВО «ОГУ имени И. С. Тургенева», г. Орел, Россия.

Аннотация. В статье проводится анализ уровня кредитного риска кредитного портфеля Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2014 - 2016 гг., рассматриваются положительные и отрицательные факторы, влияющие на кредитный риск Банка за рассматриваемый период.

Ключевые слова: кредитная деятельность, кредитная политика кредитный портфель, кредитный риск.

UDC 336.7

The analysis of the risk level of the loan portfolio of Bank VTB 24 (PAO)

Trifonova A. V. student of the third year of the master's degree of the IVSE of the FGBOU in the "Turgenev State University", Orel, Russia.

Annotation. The article analyzes the level of credit risk of VTB 24 (PAO) loan portfolio for 2014 - 2016, considers positive and negative factors affecting the credit risk of the Bank for the period under review.

Keywords: credit activity, credit policy, loan portfolio, credit risk.

Каждому банку, осуществляющему кредитную деятельность необходимо формировать кредитный портфель с позиции минимизации рисков. Кредитный риск является одним из основных банковских рисков, связан он с вероятностью невозврата основной суммы долга и процентов по нему. Кредитный портфель банка включает в себя сумму задолженности по всем выданным банком кредитам. Именно от возврата задолженности зависит качество кредитного портфеля.

Охарактеризуем качество кредитного портфеля Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2014 – 2016 годы. Для начала проведем анализ состава и структуры кредитного портфеля Банка ВТБ 24 за 2014 - 2016 годы. Исходные данные для анализа приведены в таблице 1.

Показатель	2014 г.	2015г.	2016 г.
Объем активов (тыс. руб.)	2736675390	2820051763	2979459743
Объем кредитного портфеля (тыс. руб.)	2326629346	2499492564	2674531787
Кредиты, выданные другим банкам (тыс. руб.)	600610725	835246168	798594402
Кредиты, выданные юридическим лицам (тыс. руб.)	300985628	248139471	258306099
Кредиты, выданные физическим лицам (тыс. руб.)	1425032993	1415789314	1614764182
Учетные векселя (тыс. руб.)	165373	282877	282877
Просроченная задолженность (тыс. руб.)	220568298	251731177	225828740
Резерв на возможные потери (тыс. руб.)	164 469 308	193136936	192 462 155
Доля кредитного портфеля в активах (тыс. руб.)	85.0	88.6	89.8
Доля кредитов юридическим лицам в кредитном портфеле, %	12.9	9.9	9.7
Доля кредитов физическим лицам в кредитном портфеле, %	61.2	56.6	60.4
Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле, %	9.5	10.1	8.4

Таблица 1. Состав кредитного портфеля Банка ВТБ 24 за 2014 – 2016 гг.

Кредитная деятельность является основной деятельностью банка, об этом говорит высокая доля кредитного портфеля в активах Банка ВТБ 24 (в 2016 году около 90%).

Акцент кредитной деятельности Банка ВТБ 24 сделан на розничном кредитовании. Об этом свидетельствует высокая доля кредитов физическим лицам в кредитном портфеле банка: в 2014 году – 61,2%, в 2015 году – 56,6%, в 2016 году – 60,4%. Остальную часть кредитного портфеля составляют преимущественно кредиты юридическим лицам. Доля кредитов юридическим лицам в кредитном портфеле Банка в 2014 году 12,9%, в 2015 году - 9,9% , в 2016 году – 9,7%. Величина доли кредитов юридических лиц в кредитном портфеле имеет отрицательную динамику: с годами происходит уменьшение доли, связано это с увеличением выданных кредитов физическим лицам.

Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле Банка ВТБ 24 в 2014 году – 9,5%, в 2015 году – 10,1%, в 2016 году – 8,4%. В 2016 году наблюдается снижение доли просроченной задолженности в общем числе. Ситуация для Банка не критична, так как созданы резервы на возможные потери. Отношение просроченной ссудной задолженности к сумме ссудной

задолженности представляет собой коэффициент качества кредитного портфеля, нормативное значение данного показателя не более 10% [3]. Как видно из расчетных данных в 2014 и 2016 году данный показатель не превышает нормативного значения. В 2016 году коэффициент качества кредитного портфеля 10,1%, увеличение показателя связано с ухудшением экономической ситуации в стране.

Продолжим анализ уровня кредитного риска кредитного портфеля Банка ВТБ 24 путем анализа структуры кредитного портфеля Банка ВТБ 24 по группам риска за 2014 – 2016 годы. А так же определим качество кредитного портфеля Банка. Данные для анализа представлены в таблице 2.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Объем кредитного портфеля	2326629346	100.0	2499492564	100.0	2674531787	100.0
1 – 0% стандартные	643996569	27.7	925784233	37.0	915918090	34.2
2 – 1..20% нестандартные	1437774572	61.8	1301472264	52.1	1502866620	56.2
3 – 21..50% сомнительные	77046241	3.3	71491180	2.9	65875757	2.5
4 – 51...100% проблемные	23776005	1.0	22987280	0.9	26785184	1.0
5 – 100% безнадежные	144035959	6.2	177757607	7.1	163086136	6.1

Таблица 2. Структура кредитного портфеля Банка ВТБ 24 по группам риска за 2014 – 2016 гг.

Исходя из анализа структуры кредитного портфеля по группам кредитного риска, можно сделать вывод о том, что качество кредитного портфеля не очень высокое. Хотя в структуре преобладает доля стандартных и нестандартных ссуд в совокупности в 2014 году – 89,5%, в 2015 году – 89,1%, в 2016 году – 90,4%. А доля сомнительных и проблемных ссуд относительно небольшая (около 3% в совокупности). Доля безнадежных ссуд с коэффициентом риска 100% значительная: в 2014 году – 6,2%, в 2015 году – 7,1%, в 2016 году – 6,1%. А для высокого качества кредитного портфеля данный показатель должен отсутствовать.

Для всесторонней оценки качества кредитного портфеля произведем расчет коэффициентов рискованности кредитной деятельности банка. Исходные данные для расчета представлены в таблице 1. Рассчитанные коэффициенты представлены в таблице 3.

Показатель	2014 г.	2015г.	2016г.
Коэффициент убыточности кредитных операций	0,07	0,08	0,07
Коэффициент кредитного риска	0,93	0,92	0,92
Коэффициент покрытия убытков по ссудам	0,75	0,77	0,85

Таблица 3. Анализ показателей оценки кредитного риска Банка ВТБ (ПАО) 24 за 2014- 2016 гг.

Коэффициент убыточности кредитных операций имеет высокие значения: так при нормативном значении 1,5% – 2%, убыточность кредитных операций Банка ВТБ 24 за 2014- 2016 годы составляет 7% - 8%. Потери в 7% - 8% по всему ссудному портфелю, отражают его недостаточно удовлетворительное качество, а также значительный риск потерь для Банка.

Уровень кредитного риска достаточно высокий: в 2014 году – 93%. в 2015 году, в 2016 году – 92%. Высокое значения показателя характеризует качество кредитного портфеля с точки зрения его возвратности. Значения показывают, что большинство ссуд возвращаются Банку, но есть и весомый для эффективности Банка процент невозврата. В 2015году наблюдается небольшое уменьшение коэффициента, что является негативным фактором, и характеризует ухудшение качества кредитного портфеля, но уменьшение в 1% это не критично.

Коэффициент покрытия убытков по ссудам отражает уровень защищенности финансовых результатов банка от потерь в связи с невозвратом ссуд. Расчет данного коэффициента позволяет сделать следующие выводы: в 2014 году резервом покрывалось только 75% просроченной задолженности, в 2015 году покрывалось уже 75%, а в 2016 году резервами были покрыты 85% просроченных кредитов. Увеличение показателя положительная динамика. В 2015 году увеличение небольшое в связи с увеличением и уровня резерва и просроченной

задолженности. Увеличение показателя в 2016 году связано с уменьшением значения просроченной задолженности на 25902437 тысяч рублей по сравнению с предыдущим годом. Но все же убытки покрыты далеко не полностью и Банку необходимо увеличивать коэффициент покрытия убытков[1].

В общем можно охарактеризовать кредитный риск Банка ВТБ 24 как приемлемый. Анализ кредитного риска Банка ВТБ 24 за 2014 - 2016 годы показал небольшие изменения от нормативных значений, но в целом все условия выполняются. При появлении проблемных ссуд Банк применяет своевременные меры по их устранению, учитывая и интересы заемщика, и интересы Банка.

К положительным факторам, влияющим на уровень кредитного риска Банка ВТБ 24 в 2014 – 2016 годах можно отнести: небольшое значение объектов крупного кредитного риска, разнообразие клиентской базы, диверсификация кредитного портфеля и обширная география деятельности[2].

Кроме того, отмечается высокое качество системы корпоративного управления и развитая практика управления банковскими рисками, а также наличие положительной публичной кредитной истории и широкого спектра источников.

К отрицательным факторам, оказавшим влияние на уровень кредитного риска Банка ВТБ 24 в 2014 – 2016 годах относят: невысокая устойчивость капитала банка к реализации кредитных рисков дополнительной ликвидности ; небольшой запас ликвидных активов, создание резервов на минимальном уровне установленному ЦБ.

Список используемых источников

1. Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2015 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru>
2. Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности Банка ВТБ 24 (ПАО) за 2016 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка ВТБ 24 (ПАО). – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru>
3. Жариков В. В. Управление кредитными рисками: учебное пособие / В. В. Жариков, М. В. Жарикова, А. И. Евсейчев. – Тамбов: Издательство ГОУ ВПО ТГТУ, 2014. – 244 с.

Раздел 3. Развитие государства: социально-экономические аспекты

УДК 352.075

Анализ эффективности организационных структур органов местного самоуправления в Орловской области

Глазкова Анжелика Игоревна, студентка, УМИЗ Администрации г. Орла, г. Орел, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы оплаты труда муниципальных служащих, проведен анализ начисления заработной платы муниципальным служащим, изучена эффективность организационных структур органов местного самоуправления.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, муниципальные служащие, оплата труда муниципальных служащих.

UDK 352.075

Analysis of efficiency of organizational structures of local authorities in Orel region

Glazkova Anzhelika Igorevna, student, UMIZ of the Administration of the city of Orel, Orel, Russia

Abstract. In the article the questions of payment of work of municipal employees, analyzes payroll municipal employees, studied the effectiveness of organizational structures of local governments.

Keywords: local self-government bodies, municipal employees, remuneration of municipal employees.

Эффективность от деятельности органов местного самоуправления должна выражаться в повышении уровня и темпов экономического развития отдельного муниципалитета, а это формирует вклад каждого в развитие региона. Оценка эффективности должна проводиться как в сравнении каждого муниципалитета, района, так и целого региона. Так, анализ уровня поддержки

предпринимательской активности, в том числе в развитии малого и среднего бизнеса, объемов инвестиций, доходов и расходов местных бюджетов, уровня заработной платы и сравнение темпов роста экономического развития региона с общими затратами на оплату труда позволит определить рациональность и эффективность сформированных организационных структур муниципальных служащих.

Меры, принимаемые органами местного самоуправления, должны быть направлены на повышение уровня и качества жизни населения муниципалитета с учетом региональной и государственной политики.

Изучим динамику среднемесячной заработной платы работников органов местного самоуправления в Орловской области в 2014 – 2016 г. (рисунок 1).

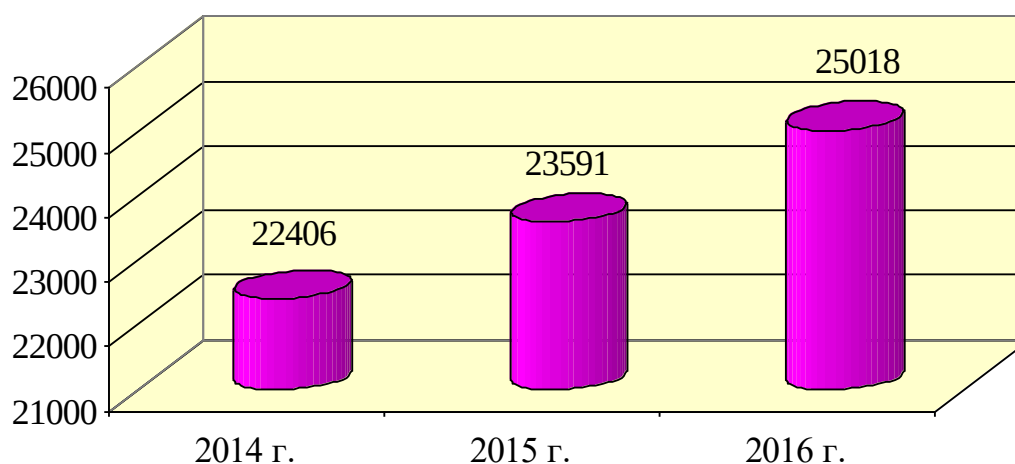


Рисунок 1. Динамика среднемесячной заработной платы работников органов местного самоуправления в Орловской области в 2014 – 2016 г., руб.

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что в целом среднемесячная заработная плата работников органов местного самоуправления увеличивается. Так если в 2014 г. ее уровень составлял 22406 руб., то в 2016 г. уже 25018 руб.

Аналогичная динамика уровня среднемесячной заработной платы продолжилась и в 2017 г. Среднемесячная начисленная заработная плата муниципальных служащих в январе-марте 2017 года составила 27790 рублей (101,9% к январю-марту 2016 г.) – таблица 1.

Уровень среднемесячной начисленной заработной платы государственных гражданских служащих органов исполнительной власти Орловской области в

истекшем периоде 2017 года был в 1,4 раза выше.

Показатель	Всего		из них в органах					
			законодательной власти		исполнительной власти		судебной власти и прокуратуры	
	руб.	в % к январю-марту 2016 г.	руб.	в % к январю-марту 2016 г.	руб.	в % к январю-марту 2016 г.	руб.	в % к январю-марту 2016 г.
Среднемесячная заработная плата государственных гражданских служащих	26394	106	50406	116,9	26990	104,8	20524	114,1
в т.ч.:								
В федеральных государственных органах	21499	106,2	-	-	21846	104,1	20135	116,1
В государственных органах Орловской области	38871	103,5	50406	116,9	40404	102,9	22614	104,7
Муниципальных служащих	27790	101,9	101,2	101,2	27291	102,2	-	-

Таблица 1. Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских и муниципальных служащих по ветвям власти Орловской области в январе-марте 2017 года [3]

Среднемесячная начисленная заработная плата служащих в федеральных государственных органах исполнительной власти в январе-марте 2017 года составила 21846 рубля (104,1% к январю-марту 2016 г.). Самая высокая заработная плата работников отмечается в государственных органах Орловской области исполнительной власти – 40404 тыс. руб.

Для более детального анализа заработной платы работников органов местного самоуправления необходимо изучить ее среднемесячное значение за 2016 г. при распределении по районам Орловской области (таблица 2).

Наименование муниципального образования	Среднемесячная заработная плата работников органов местного самоуправления, руб.	Годовой фонд оплаты труда органом местного самоуправления, тыс. руб.	Доля в общем ФОТ работников местного самоуправления Орловской области, %
г. Орел	34647	234907	22,3
г. Ливны	31088	70135	6,6
г. Мценск	26879	36448	3,5
Болховский район	22513	34850	3,3
Верховский район	23505	34411	3,3
Глазуновский район	20331	22933	2,2
Дмитровский район	19529	31403	3,0
Должанский район	16960	21166	2,0
Залегощенский район	22546	30302	2,9
Знаменский район	17790	17719	1,7
Колпнянский район	26673	35849	3,4
Корсаковский район	18311	16480	1,6
Краснозоренский район	16427	17347	1,6
Кромской район	33518	42635	4,0
Ливенский район	22276	28870	2,7
Малоархангельский район	16919	21724	2,1
Мценский район	22547	37067	3,5
Новодеревеньковский район	21246	28300	2,7
Новосильский район	18848	20130	1,9
Орловский район	26748	88910	8,4
Покровский район	20493	26067	2,5
Свердловский район	24699	28453	2,7
Сосковский район	19359	18352	1,7
Троснянский район	21552	20431	1,9
Урицкий район	26611	40874	3,9
Хотынецкий район	26782	29246	2,8
Шаблыкинский район	20634	20551	1,9
Итого	-	1055559	100,0

Таблица 2. Среднемесячная заработная плата и ФОТ работников органов местного самоуправления в Орловской области в 2016 г. [3]

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что наиболее высокие показатели по заработной плате отмечаются в таких муниципальных образованиях как: г. Орел – 34647 руб., Кромской район - 33518 руб., г. Ливны - 31088 руб., г. Мценск - 26879 руб., Хотынецкий район - 26782 руб. Низкий уровень заработной платы работников органов местного самоуправления отмечается в таких муниципалитетах как: Краснозоренский, Малоархангельский, Должанский, Знаменский, Корсаковский район.

Высокая доля в общем ФОТ работников местного самоуправления Орловской области отмечается в г. Орел – 22,3 %, Орловском районе 8,4 %, г. Ливны – 6,6 %.

Годовой фонд оплаты труда органов местного самоуправления снижается с уровня 1 124 млн. руб., до 1 055,6 млн. руб. Это произошло за счет снижения численности работников местного самоуправления на 7,5 % в 2015 г. и еще на 9,1 % в 2016 г. При этом необходимо отметить, что доля ФОТ органов местного самоуправления в расходах местных бюджетов Орловской области в течении анализируемого периода увеличивается и в 2016 г. она ставила 8,6 %. Это свидетельствует об увеличении нагрузки на местные бюджеты.

Согласно рейтингу субъектов ЦФО РФ (без учета г. Москвы) по доле ФОТ органов местного самоуправления в расходах местных бюджетов в 2016 г. Орловская область занимает 2 место (рисунок 2). А это отрицательно характеризует политику органов местного самоуправления по управлению кадрами и их оплате труда.

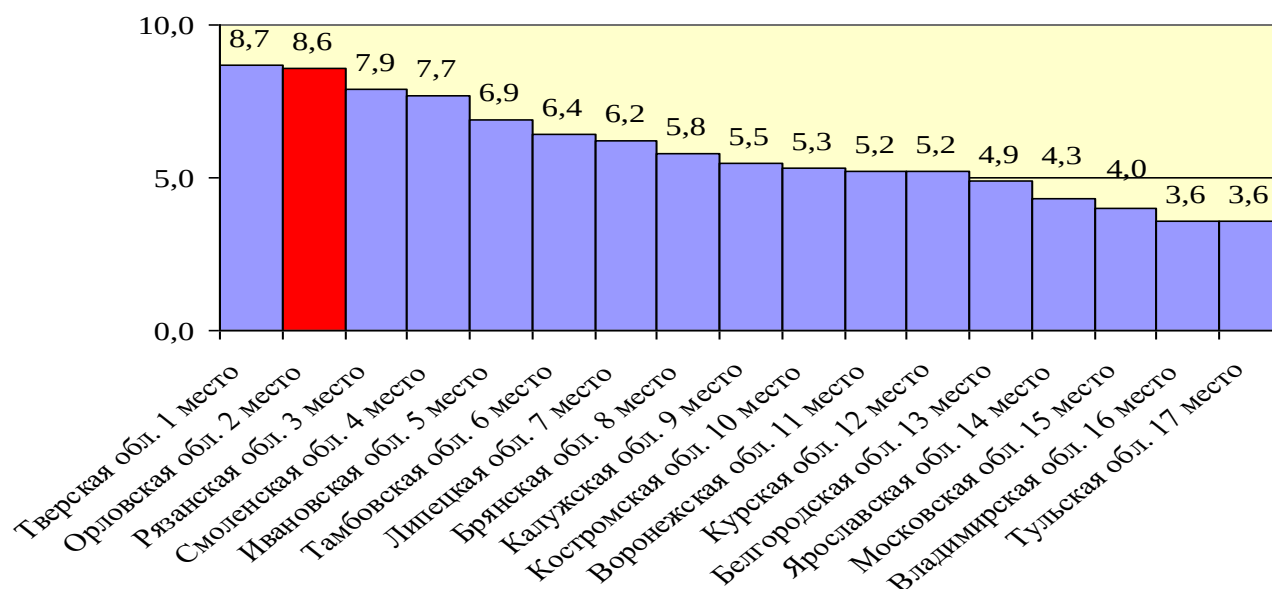


Рисунок 2. Рейтинг субъектов ЦФО РФ (без учета г. Москвы) по доле ФОТ органов местного самоуправления в расходах местных бюджетов в 2016 г. [1]

Для оценки соразмерности увеличения заработной платы работников органов местного самоуправления в Орловской области необходимо оценить темпы роста среднемесячной заработной платы по региону, темпов роста ВРП,

сальдированного финансового результата в экономике (таблица 3).

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темпы роста, %	
				2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
Среднемесячная заработная плата работников органов местного самоуправления, руб.	22406	23591	25018	105,3	106,0
Среднемесячная номинальная заработная плата работников коммерческих организаций, руб.	20803	21659	22996	104,1	106,2
Превышение заработной платы работников органов местного самоуправления над среднемесячной заработной платой работников коммерческих организаций, руб.	1603	1932	2022	120,5	104,7
Валовой региональный продукт (в текущих ценах), млрд. руб.	178,8	205,8	211,1	115,1	102,6
Сальдированный финансовый результат в экономике, млн. руб.	12233	16937	13967	138,5	82,5

Таблица 3. Среднемесячная заработная плата по региону и темпы роста ВРП

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что темпы роста ВРП ниже, чем темп роста среднемесячной заработной платы по региону. При этом ежегодно увеличивается разница между заработной платой работников органов местного самоуправления над среднемесячной заработной платой работников коммерческих организаций. Сальдированный финансовый результат в экономике в 2016 г. снижается, а среднемесячная заработная плата работников органов местного самоуправления увеличивается. Это свидетельствует о нерациональности распределения доходов местных бюджетов на оплату труда и об отсутствии построения рациональной системы оплаты труда в соответствии с развитием региона.

В заключении необходимо сформировать ряд выводов характеризующих современное состояние построения и эффективности организационных структур органов местного самоуправления. Так, во-первых, в Орловской области существует 267 муниципальных образований. Наиболее высокая заработная плата отмечается в таких муниципалитетах как: г. Орел, г. Ливны, г. Мценск, Кромской и Хотынецкий районы. При этом необходимо отметить, что численность органов

местного самоуправления в муниципалитетах снижается. Это происходит за счет вступления в силу Закона Орловской области от 10.11.2014 № 1686-ОЗ «О перераспределении полномочий между органами местного самоуправления Орловской области и органами государственной власти Орловской области». Во-вторых, если сравнивать показатели с общероссийскими тенденциями, в частности по субъектам центрально-федерального округа РФ, можно сделать вывод о том, что по доле ФОТ органов местного самоуправления в расходах местных бюджетов в 2016 г. Орловская область занимает 2 место. В-третьих, о слабом развитии Орловской области свидетельствует снижение сальдированного финансового результата в экономике в 2016 г., замедление темпов роста ВРП, низкие объемы доходов местных бюджетов. Все выше перечисленные факторы позволяют выявить актуальность формирования системы ключевых показателей эффективности для муниципальных служащих Орловской области.

Список используемых источников

1. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник - М.: Росстат, 2016 - 543 с.
2. Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Орловской области в 2016 году. Опубликованный на портале Орловской области [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://orel-region.ru>. Дата общения: 22.08.2017
3. Социально-экономическое положение Орловской области в 2016 г. краткий стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2017. – 70 с.

Ключевые проблемы здравоохранения Российской Федерации, способы решения

Гордеенко Д.С., студентка Орловского Государственного университета имени И. С. Тургенева, Кафедра «Государственное и муниципальное управление», г. Орёл.

Аннотация. В данной статье обозначены ключевые проблемы здравоохранения в Российской Федерации. Предложены некоторые мероприятия, способствующие их преодолению.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинская помощь, проблемы здравоохранения.

Key problems of public health of the Russian Federation, ways of solving

Abstract. In this article identifies key health problems in the Russian Federation. Some measures are suggested that contribute to their overcoming.

Keywords: health care, medical care, and health problems.

Состояние здоровья населения – одно из важнейших условий благополучия и процветания любой нации. Несмотря на значительные достижения, в системе здравоохранения Российской Федерации на сегодняшний день остаются нерешенными ряд проблем, которые препятствуют улучшению здоровья населения, увеличению доступности и повышению качества медицинской помощи.

Главными среди них являются:

1. Недофинансирование государственной системы здравоохранения как минимум в 1,5 раза. Отсутствие достаточного финансирования не обеспечивает достойной оплаты труда медицинского персонала, не обеспечивает в достаточной мере население бесплатными медикаментами, не предоставляет возможности соблюдать современные стандарты лечения и обеспечивать больницы современным оборудованием и расходными материалами [1].

Так, Правительство РФ сократило расходы на здравоохранение в 2017 году на 33%. Общий объем ассигнований по статье здравоохранение составил 362 млрд. рублей (в 2016 году объем финансирования составлял 544 млрд. рублей).

Государственные расходы на стационарную медицинскую помощь сократились на 39% – с 243 до 148 млрд. рублей. На амбулаторную помощь расходы сократились в 1,7 раз – с 113,4 до 68,995 млрд. рублей.

Затраты на санитарно-эпидемиологическое благополучие сократились на 16% – с 17,473 млрд. до 14,68 млрд. рублей. Расходы на прикладные исследования урезаны на 21% – до 16 млрд. рублей [2].

В Российской Федерации финансирование здравоохранения гораздо ниже, чем, например, в «новых» странах Евросоюза. Большее финансирование здравоохранения позволяет этим странам уже сегодня иметь ожидаемую продолжительность жизни 76 лет и общий коэффициент смертности, равный 11,0, т.е. даже лучшие показатели, чем те, которых наше государство планирует добиться к 2020 году. Из этого следует, что дальнейшее расширение объемов бесплатной медицинской помощи потребует увеличения финансирования в 1,5 раза, а это составляет около 800 млрд. руб. ежегодно.

2. Дефицит и неоптимальная структура медицинских кадров. Нет врачей – нет доступной медицинской помощи. Именно врач обеспечивает пропускную способность сети здравоохранения. Сегодня обеспеченность врачами в Российской Федерации на 1 тыс. населения без учета санитарно-эпидемиологических кадров и стоматологов составила в РФ 4,5, что в 1,5 раза выше, чем в среднем в странах ОЭСР, где она составляет 3,1 врача на 1 тыс. населения. Однако заболеваемость и смертность населения в РФ на 40 –50% выше, чем в странах ОЭСР в среднем (соответственно, выше и потребность в медицинской помощи).

Кроме того, в ближайшие несколько лет в Российской Федерации прогнозируется существенный дефицит медицинских кадров, связанный с низкой оплатой их труда, – она на 22% ниже, чем в среднем заработная плата по

Российской Федерации. Если сравнить уровень оплаты труда врача в РФ с аналогичным уровнем оплаты труда врача в «новых» странах ЕС, то в этих странах врач получает в 1,5–2,5 раза больше по сравнению со средней оплатой труда в этих странах.

Стоит отметить и низкий уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава медицинских и фармацевтических вузов, что, естественно, не стимулирует повышение уровня обучения студентов. Так, заработные платы преподавателей этих вузов не превышают 15–20 тыс. рублей в месяц, в то время как даже секретари и водители в коммерческих фирмах имеют значительно более высокие заработки.

3. Неудовлетворительная квалификация медицинских кадров и, как следствие, низкое качество медицинской помощи. Нет врача – плохо, но нет квалифицированного врача – также плохо. Недостаточная квалификация медицинских кадров отражается на низких показателях качества медицинской помощи по сравнению с развитыми странами. Например, выживаемость больных раком молочной железы, коэффициент внутрибольничной летальности, доля пациентов, получивших инфекционные осложнения в стационарах, в Российской Федерации в 2 раза выше, чем в среднем в странах ОЭСР.

4. Отставание нормативов объемов медицинской помощи по Программе государственных гарантий (ПГГ) бесплатной медицинской помощи реальным потребностям населения Российской Федерации. Именно эта проблема приводит к очередям в поликлиниках, к проблемам с доступностью лекарственных средств и высокотехнологичной медицинской помощи.

Наше население также недостаточно обеспечено бесплатными лекарственными средствами в амбулаторных условиях, по рецепту врача в поликлиниках. Так, в 2010 году подушевые расходы на лекарственные средства за счет государственных источников были в Российской Федерации в 5,6 раза ниже, чем в странах ОЭСР, и в 3 раза ниже, чем в «новых» странах ЕС, и это при почти тех же ценах на лекарства у нас и у них.

Более того, сегодня в Российской Федерации преимущественно инвалиды (около 13 млн. человек) и ряд других немногочисленных категорий граждан имеют право на бесплатные лекарства, в то время как в развитых странах все нуждающееся население за счет государственных средств полностью или частично обеспечивается бесплатными лекарствами.

5. Очень низкие объемы высокотехнологичной медицинской помощи. Например, число операций реваскуляризации на сердце (т.е. восстановление проходимости сосудов сердца), которые составляют 25% в объемах квот по высокотехнологичной медицинской помощи, в РФ делается в 5 раз меньше, чем в «новых» странах ЕС, в среднем процедур гемодиализа – в 4 раза меньше, число операций эндопротезирования коленного и тазобедренного суставов – в 6,5 раза меньше. Соответственно, объемы этих видов помощи необходимо увеличить как минимум в 2–3 раза.

6. Неэффективное управление отраслью на всех уровнях. В Российской Федерации, например, отсутствует стратегическое планирование и ответственность руководителей всех уровней за достижение результатов (в т.ч. ежегодные отчеты) по показателям, принятым в развитых странах, например, по показателям эффективности деятельности, качества и безопасности медицинской помощи. Неэффективное управление также проявляется в нерациональном распределении государственных средств. Так, акцент в государственных программах делается на плохо контролируемые, имеющие высокий риск коррупционных платежей инвестиционные расходы (строительство и закупка дорогостоящего оборудования) вместо развития профилактики и кадрового потенциала. Наблюдается неэффективное использование оборудования и коечного фонда. Также недостаточно используются экономически эффективные инструменты управления, такие как конкуренция по критерию качества при закупке медицинской помощи у поставщиков медицинских услуг, составление рейтингов ЛПУ, применение экономических стимулов для достижения запланированных результатов [1].

7. Неверное построение иерархической структуры оказания медицинской помощи и организации работы отдельных служб.

Всё то, в чем компактно проживающее население нуждается повседневно и постоянно, должно быть максимально к нему приближено. Супермаркет в каждом доме открывать не нужно, (это не рационально и не эффективно), но магазины, а так же службы повседневного спроса должны быть в пешеходной доступности. Рядом же должна находиться и начальная школа с той целью, чтобы школьникам не приходилось пересекать транспортные магистрали. Все остальное может иерархически располагаться в отдалении при достаточном транспортном сообщении. Например, средние школы в сельской местности могут располагаться на расстоянии от места проживания школьников, но при наличии специальных школьных автобусов. Аналогичным образом должна выстраиваться и система организации медицинской помощи с наиболее приближенной ПМСП. Чем ближе к жителям, тем должен быть шире спектр простейших лабораторных исследований, тестов и услуг. В стационарах должен быть оставлен набор исследований, необходимый для каждодневной работы. А более сложные, трудоемкие, специфические и чувствительные исследования должны производиться в Диагностических центрах. При этом все уровни лабораторной службы должны активно взаимодействовать между собой, включая консультативно-методическую деятельность. Такая иерархическая пирамидальная система в государственном здравоохранении может быть наиболее рациональной и при этом происходит не дублирование исследований, а их уточнение. Если к этому добавить маршруты движения пациентов в зависимости от их состояния, то тогда больные пневмонией не будут лечиться, как сейчас, от сельской участковой до областной клинической больницы.

8. Отсутствие четкой организации первичной медико-санитарной помощи, которая оказывает непосредственное влияние на результативность всех последующих уровней. Речь здесь идет не о еще одном враче (общей практики),

ведущем прием больных, как это сейчас представляется, а о низовом уровне системы охраны здоровья.

9. Постоянно снижающаяся доступность медицинской помощи, вызванная массовой ликвидацией и, в отдельных местах, укрупнением медицинских организаций. Это один из ключевых моментов, с которым частично связано и качество медицинской помощи. Если помощь мало доступна, она не может быть высокоэффективной и достаточно качественной и давать положительные результаты. В здравоохранении определяющими должны быть не деньги, а целесообразность. И ранее, сельские больницы и роддома, при остаточном принципе финансирования, были затратными и неэффективными, но тогда их значимость понимали больше и лучше. Со временем меняется многое, появились новые возможности, технологии, оснащение, но при этом организация медицинской помощи постоянно деградирует, что вызывает недовольство как пациентов, так и врачей.

10. В погоне за платными услугами, которые должны распространиться не на чисто медицинские проблемы, а на сервис, потерялся больной с его потребностями и ожиданиями.

11. Абсолютное и длительное отсутствие исследований потребностей населения в различных видах медицинской помощи, что делает ППГ и программу ОМС исключительно волонтеристскими. Большое количество ошибок наблюдается в кадровом обеспечении (соотношение врачебных специальностей, соотношение врачей и медсестер, отбор и подготовка кадров, усовершенствование и непрерывное медицинское образование, лицензирование и аккредитация и т.д.) [3].

В последние годы в здравоохранение государством сделаны существенные инвестиции. Но, ввиду отсутствия масштабных и высокоэффективных организационных и финансово-экономических мероприятий, они не позволили значительно улучшить ситуацию. Отставание уровня развития здравоохранения в

нашей стране от уровня развитых стран значительно сильнее, чем во многих других ключевых отраслях экономики.

Для решения данных проблем, прежде всего, необходимо максимальное использование финансово-экономических методов управления, направленных на мотивацию повышения эффективности деятельности всех субъектов системы. Определяющую роль в решении этой проблемы должно сыграть совершенствование механизмов оплаты медицинских услуг и способов оплаты труда медицинских работников, которое позволило бы осуществлять структурные преобразования, повышать качество услуг, усилить профилактическую работу и др.

Необходимо устранение неравенства в доступности, объемах и качестве медицинских услуг городским и сельским жителям. Доступность в данном контексте понимается не как доплата узким специалистам, что является одной из «находок» современной модернизации здравоохранения, а как решение «парамедицинских проблем»: дорожная и транспортная инфраструктура, безбарьерная среда, жилье на время прохождения обследования и лечения, интеграция с социальными службами и многое другое.

Немаловажным моментом является и оптимизация набора бесплатных медицинских услуг, предоставляемых населению.

Что касается квалификации медицинских сотрудников, то здесь необходимо:

- повышение требований к качеству базового медицинского образования и увеличение сроков обязательной последипломной подготовки врачей;
- ужесточение требований к допуску к практической деятельности врачей;
- предоставление медицинским сотрудникам возможности как можно чаще посещать аккредитованные семинары, лекции, конференции, организовывать поездки на стажировки [2].

Еще одним механизмом решения проблемы должно стать усовершенствование политики оказания населению дорогостоящей и

высокотехнологичной медицинской помощи путем разработки соответствующих эффективных управленческих мероприятий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации существует ряд проблем в сфере здравоохранения, решение которых предполагает достаточно долгий и трудоёмкий процесс.

Список использованных источников

1. Анализ состояния системы здравоохранения РФ, ее проблемы и пути их решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.przrf.ru>
2. Правительство сократит расходы на здравоохранение в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.novayagazeta.ru>
3. О некоторых проблемах здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.privatmed.ru>

**Анализ деятельности бюджетных учреждений различных типов как
функция управления**

Медведева Екатерина Викторовна, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Поволжский государственный университет сервиса», РФ.

Аннотация. В условиях перехода к рыночной экономике значительно возрастает роль управления деятельностью бюджетных учреждений, прежде всего, его важнейшей функции – экономического анализа. Экономический анализ служит основой для выявления недостатков и резервов в деятельности учреждений, выбора более рациональных методов и путей повышения эффективности и качества их работы.

Ключевые слова: анализ, бюджетные учреждения, функции системы управления.

**Analysis of the activities of budget institutions of various types as a function of
management**

Medvedeva Ekaterina Viktorovna, Ph.D. in economics Accounting, economic analysis and audit sub-faculty Associate professor, The Povolzhskiy Technological University of Services, Russia.

Abstract. In the conditions of transition to a market economy, the role of managing the activities of budgetary institutions, primarily its most important function - economic analysis, is significantly increased. Economic analysis serves as a basis for identifying shortcomings and reserves in the activities of institutions, choosing more rational methods and ways to improve the efficiency and quality of their work.

Keywords: analysis, budgetary institutions, management system functions

Формы и правовой статус бюджетных организаций утверждены Федеральным законом от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с

совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». К существующим двум типам государственных и муниципальных учреждений (бюджетное и автономное) добавился еще один - казенное учреждение. Бюджетные учреждения, кроме казенных, функционируют на основе рыночных принципов с расширенными полномочиями.

С 1 января 2011 года бюджетные учреждения подразделяются на три типа: казенное учреждение, бюджетное учреждение и автономное учреждение (п. 4 ст. 6 Закона № 83-ФЗ) (рис. 1) [1].

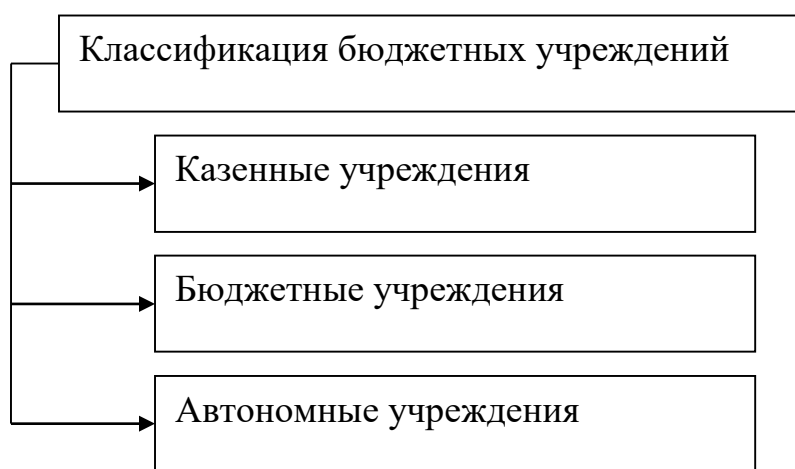


Рис.1. Типы государственных (муниципальных) учреждений

Анализ деятельности бюджетных учреждений - это функция управления государством бюджетными учреждениями, являющийся неотъемлемой частью структуры процесса принятия решений и целей в системе управления бюджетных учреждений. Эффективное управление бюджетными учреждениями предусматривает принятие руководством организаций обоснованных, мотивированных и экономически целесообразных управленческих решений на основании полученных результатов экономического анализа.

Бюджетное учреждение – организация, созданная органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических и иных функций некоммерческого характера, деятельность которых финансируется из соответствующего бюджета. Выделение ассигнований

на содержание бюджетных учреждений строится на сметном порядке финансирования, который включает в себя важнейшие основные принципы:

- соблюдение режима экономии в расходовании средств государственного бюджета;
- строгое целевое использование бюджетных средств;
- соблюдение правильности и своевременности выделения ассигнований на содержание учреждения;
- систематический контроль со стороны вышестоящих организаций и финансовых органов за деятельностью бюджетного учреждения.

Бюджетные учреждения имеют свою специфику. Система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций (рис. 2).

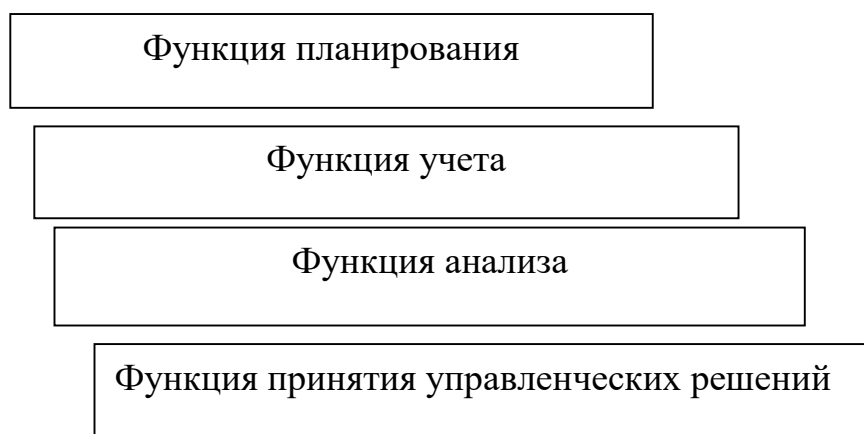


Рис. 2. Основные функции системы управления

Планирование – важная функция в системе управления процессом создания услуг. С его помощью определяются направление и содержание деятельности бюджетного учреждения, его структурных подразделений и отдельных работников [2]. С помощью данных учета бюджетные учреждения составляют отчетность, имеющую специальную форму, и на основании отчетности за ряд периодов проводят экономический анализ.

Основными отчетами бухгалтерии бюджетного учреждения являются - отчет об исполнении бюджета; отчет о результатах деятельности; отчет о движении средств.

С помощью таких отчетов контролирующие органы проводят детальный анализ состояния учреждения, его особенностей, текущих проблем, направления развития.

Обычно ко всем этим документам прилагается также и пояснительная записка, в которой уточняется та или иная не совсем понятная информация.

Важна роль анализа и в подготовке информации для планирования результативных показателей, состояния норм и нормативов, регулирующих их, расходов бюджетной организации. По существу составление сметы тоже представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие учреждения в будущем планируемом отрезке времени. Для этого служат результаты исполнения предыдущих смет расходов, выявляются и учитываются дополнительные резервы.

Экономический анализ предполагает анализ исполнения доходной и расходной части бюджета, а также смет бюджетополучателей. Он позволяет выявить причины отклонений фактических показателей от запланированных, проблемы и противоречия бюджетного процесса, пути повышения его эффективности.

В зависимости от времени проведения анализа (иначе говоря, от периодичности его осуществления) различают: предварительный, оперативный, итоговый и перспективный анализ.

Финансовая деятельность бюджетных учреждений состоит в получении, организации движения и использования финансовых ресурсов

Очень важную роль в разработке оптимальных управленческих решений играет итоговый, последующий анализ. Важнейшим источником информации для проведения такого анализа является отчетность бюджетного учреждения. Итоговый анализ дает уточненную оценку деятельности бюджетного учреждения и его результатов за определенный период, обеспечивает выявление обоснованных величин резервов повышения эффективности деятельности, изыскивает пути мобилизации, то есть использования этих резервов. Результаты

итогового анализа, проведенного самим учреждением, отражаются в пояснительной записке к годовому отчету. Итоговый анализ является наиболее полным видом анализа хозяйственной деятельности учреждения [3].

Существенное влияние на организацию бухгалтерского учета, содержание отчетности, проведение анализа исполнения смет расходов учреждений и организаций, финансируемых из государственного бюджета, оказывает бюджетная классификация (группировка доходов и расходов бюджета). Бюджетная классификация предполагает научно обоснованную обязательную группировку доходов и расходов бюджета по однородным признакам, закодированным в определенном порядке.

Содержание экономического анализа бюджетного учреждения - это всестороннее и детальное изучение на основе всех имеющихся источников информации различных аспектов функционирования данной организации, направленное на улучшение ее работы путем разработки и внедрения оптимальных управленческих решений, отражающих резервы, выявленные в процессе проведения анализа и пути использования этих резервов.

Экономический анализ подразделяется на внутренний и внешний в зависимости от субъектов анализа, то есть от тех органов, которые его проводят. Наиболее полным и всесторонним является внутренний анализ, проводимый функциональными отделами и службами данного учреждения. Внешний же анализ, проводимый контролирующими органами, дебиторами и кредиторами и другими организациями, как правило, ограничивается установлением степени устойчивости финансового состояния анализируемой организации, ее платежеспособности и ликвидности как на отчетные даты, так и в перспективе.

В зависимости от содержания, функций и задач анализа, выделяют также следующие виды анализа: социально-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический, маркетинговый, инвестиционный, функционально-стоимостной (ФСА) и др.

В зависимости от аспектов исследования различают два основных вида (направления) анализа хозяйственной деятельности:

- финансово-экономический анализ;
- технико-экономический анализ.

Объектами экономического анализа являются имущественно-финансовое положение бюджетной организации, ее производственная, снабженческо-сбытовая, финансовая деятельность, работа отдельных структурных подразделений организации (цехов, производственных участков, бригад).

В процессе проведения экономического анализа используются методы индукции и дедукции.

Метод индукции (от частного к общему) предполагает, что исследование хозяйственных явлений начинается с отдельных фактов, ситуаций и переходит к изучению хозяйственного процесса в целом. Метод же дедукции (от общего к частному) характеризуется, наоборот, переходом от общих показателей к частным, в частности к анализу влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели. Важнейшим при проведении экономического анализа в бюджетном учреждении является, конечно же, метод дедукции, поскольку последовательность проведения анализа, как правило, предполагает переход от целого к составляющим его элементам, от синтетических, обобщающих показателей деятельности учреждения к аналитическим, факторным показателям.

После того, как анализ проведен, его результаты должны быть определенным образом оформлены. Для этих целей используются пояснительные записки к годовым отчетам, а также справки либо заключения по результатам проведенного анализа. Пояснительные записки предназначены для внешних пользователей аналитической информации. Справки, а также заключения по результатам проведенного экономического анализа могут иметь более детальное содержание по сравнению с пояснительными записками. Как правило, справки и заключения не содержат обобщенных характеристик учреждения и условий его

функционирования. Основной акцент здесь делается на описании резервов и путей их использования.

Результаты проведенного анализа могут быть оформлены также и в бестекстовой форме. В этом случае в аналитических документах имеется лишь набор аналитических таблиц и отсутствует какой-либо текст, характеризующий хозяйственную деятельность организации. Эта форма оформления результатов проведенного экономического анализа в настоящее время применяется все шире.

Кроме рассмотренных форм оформления результатов анализа, применяются также внесение важнейших из них в определенные разделы экономического паспорта учреждения.

Таковы основные формы обобщения и оформления результатов проведенного экономического анализа. Следует иметь в виду, что изложение материала в пояснительных записках, а также в других аналитических документах должно быть ясным, простым и кратким, а также должно быть увязано с аналитическими таблицами.

Список используемых источников

1. Российская Федерация. Постановление. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс] : федер. закон № 83-ФЗ : утв. Правительством РФ 08 мая 2010 г. // Консультант Плюс
2. Курносова Е.А. Инновационный потенциал предприятия: составляющие и методы оценки // Математика, экономика и управление. 2015 г. Т.1. С. 105-109.
3. Насакина Л.А. Методы сбора и анализа экономической информации в обосновании стратегических управленческих решений / Л.А. Насакина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 130-136.

Раздел 4. Социум XXI века

УДК 339.138

Знание как инструмент генерации потребительской ценности

Нартов Павел Юрьевич, старший преподаватель, Университет Нархоз, Алматы, Казахстан.

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты создания дополнительной потребительской ценности при помощи реализации потенциала знания как фактора производства в контексте становления и развития постиндустриального общества.

Ключевые слова: знание, потребительская ценность.

Knowledge as a tool for customer value creation (generation)

Abstract. In this article the aspects of additional customer value creation by knowledge potential fulfilment as the factor of production in the context of formation and development of post-industrial society are examined.

Key-words: knowledge, customer value.

Логика развития социально-экономических отношений в течение конца XX и начала XXI веков свидетельствует о неизбежной трансформации человеческого общества в целом. Структурные изменения происходят во всех сферах жизни – от производственной до культурной. Основные качественные характеристики нового типа общества представлены в работах таких известных исследователей как Д. Белл [1], Э. Тоффлер [5], Дж. Гэлбрейт [2]. В условиях сложившегося академического консенсуса данный тип общества именуется постиндустриальным или информационным. Основной характерной чертой постиндустриального общества является, во-первых, доминирование третичного сектора экономики над всеми прочими (в структуре валового выпуска), а, во-вторых, связанной с этим трансформацией социальных отношений и институтов. Однако одним из ключевых маркеров для постиндустриального общества является процесс

становления такой, изначально философской, категории как знание в качестве нового фактора производства, наряду с традиционными – землей, капиталом и трудом [3].

Изучение знания (а не просто информации, которая *per se* не имеет прямого потенциала влияния на экономическое развитие) представляет одно из наиболее актуальных направлений в современном экономическом научном дискурсе. Помимо прямого влияния на производственные процессы, знание в современных условиях выступает в качестве инструмента развития потребительской ценности продукции. Рассмотрение данного утверждения и составляет предмет исследования в рамках настоящей статьи.

В отличие от более объективного термина польза (в отношении *homo sapiens* являющейся скорее биологической, чем экономической, категорией), термин ценность связан с субъективным явлением экономической полезности, то есть способности товара или услуги удовлетворить ту или иную потребность человека. Таким образом, полезность определяет процесс формирования потребительского спроса для различных рыночных сегментов. В свою очередь потребительская ценность – это более индивидуализированная категория, связанная с субъективным восприятием каждой конкретной единицы продукции каждым конкретным потребителем. В данную интерпретацию возможно включить также соизмерение потребителем своих полных затрат, связанных с приобретением продукции, что также будет определять итоговую потребительскую ценность, в то время как полезность может участвовать в формировании стоимости товара, но никогда не будет зависеть от неё. Кроме того, к ценности неприменима такая экспликация как «предельная», что существует в отношении полезности: каждая единица продукции для потребителя обладает уникальной ценностью и в большей степени связана с окружающей обстановкой, психологическими (эмоциональными и рациональными) факторами, чем с совокупным количеством приобретенной продукции (в рамках данной работы не рассматриваются гиперболизированные примеры потребления таких категорий товаров как

продукты питания, особенно в условиях экстремального дефицита или же наоборот непрерывного потребления).

С учетом всего вышесказанного, академическое изучение потребительской ценности приобретает крайне высокое значение в постиндустриальном обществе, особенно в контексте доминирования в экономике сектора услуг (по данным Всемирного банка уже в 2015 году доля услуг в общемировом ВВП составила более 69% [6]), ведь само понятие предельной полезности для нематериальных услуг становится излишним, в частности потребление образовательной услуги в рамках изучения точных наук приводит к «обесцениванию» полезности последующей идентичной услуги, в то время как образовательные услуги по изучению языков могут сохранять одинаковый уровень полезности на протяжении длительного периода времени. И если на протяжении большей части человеческой истории потребительская ценность сводилась к объективным факторам благодаря склонности искать более качественный товар по как можно более низкой цене, что позволяло ученым концентрироваться на полезности, то в условиях развития экономики услуг и в целом с учетом тенденций постиндустриального общества данные направления теряют свою актуальность, особенно с учетом снижения потенциала конкурентоспособности ценовых и качественных характеристик продукции.

Наиболее очевиден данный процесс в сегменте B2B (business-to-business). Непрерывный процесс постоянного удешевления производства, а также общедоступность технологий обеспечения и поддержания высокого качества выпускаемой продукции неуклонно девальвировали потребительскую ценность данных аспектов для потребителей, поскольку производители дешевых и качественных товаров занимают большую часть рыночных ниш, а их производственные мощности практически соответствуют итоговой емкости рынка. В итоге перед потребителями возникает дилемма выбора поставщика, которая разрешается в частности благодаря генерации нового вида ценности –

знаниям. Причем подобная генерация может проявляться в нескольких направлениях: имиджевом и комплементарном.

Имиджевое направление наиболее ярко проявляет себя в процессе выстраивания долгосрочных контрактов и связано с выбором такого поставщика, который обеспечивает постоянное развитие направления R&D (research and development) в рамках собственной производственной деятельности, что отвечает запросу на внедрение передовых разработок в собственном производстве, и последующую трансляцию подобного имиджа на конечных потребителей. Комплементарное направление связано с желанием получения дополнительной (связанной) выгоды, то есть предполагается, что компании, вкладывающиеся в разработку и генерацию знаний, смогут обеспечить удовлетворение потребностей, вызванных необходимостью обслуживания приобретенной продукции (что особенно актуально при обслуживании нематериальных объектов, например, программного обеспечения или же продуктов, связанных с ним и прочими отраслями кибернетики).

Подобные тенденции, с некоторым запаздыванием, но все же неизбежно, будут уже в среднесрочной перспективе характеризовать и рынки в области B2C (business-to-customer). В отношении потребительского поведения отдельных индивидов имиджевое направление, безусловно, представляет собой более перспективный путь формирования конкурентного преимущества. Представляется очевидным, что эффект укрепления социального статуса личности в информационном обществе напрямую связан, в том числе, с уровнем технологического потенциала используемой данной личностью продукции. Это приводит нас к необходимости рассмотрения эмоциональных факторов, которые особенно ярко проявляются на индивидуальном уровне, однако такое исследование должно стать целью иной научной работы. Кратко отметим, что подобное направление вызывает интерес западных ученых, в частности ему посвящена работа Дж. Пайна «Экономика впечатлений» [4].

Итак, подводя итог проделанной работе, следует констатировать факт неизбежной трансформации, происходящей в потребительском поведении, который напрямую связан с формированием экономики знаний, что, в конечном счете, воздействует на восприятие ценности, характерное как для частных лиц, так и организаций. Эффект данной трансформации крайне трудно спрогнозировать, поскольку в условиях предшествующих комплексных трансформаций факторы качества и цены были крайне значимы и только теперь начали отходить на второй план. Так или иначе, большинство стран и регионов столкнется с данным эффектом, что вызовет кардинальное изменение во всем бизнес-ландшафте постиндустриального общества.

Список использованных источников

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 956 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – Москва: Аст, 2004. – 608 с.
3. Нартов П. Концептуальные атрибуты знания как фактора производства в постиндустриальной экономике // Российская экономика знаний / сборник статей Всероссийской научной конференции с международным участием. Кемерово, 2017.
4. Пайн Дж. Экономика впечатлений. – М.: Вильямс, 2005. – 304 с.
5. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: АСТ Москва: Профиздат, 2004. – 784 с.
6. World Bank Open Data [Электронный ресурс]: режим доступа: <https://data.worldbank.org/>, дата обращения: 10.10.2017.

Проблемное обучение – перспективная педагогическая технология

Притыченко И.В., к.п.н., доцент ВГИИК, г. Волгоград, Российская Федерация

Манько Е.П., ст. преподаватель ВГИИК, г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы проблемного обучения, проблемная ситуация и её компоненты.

Ключевые слова: проблемное обучение, проблемная ситуация, активное обучение.

Problem Education - Advanced Pedagogical Technology

Abstract. The article discusses the issues of problem-based learning, a problem situation and its components.

Keywords: problem teaching, problem situation, active learning

Современная педагогика как наука находится в процессе постоянного развития: по мере изменения роли человека в культуре, экономике и всех сферах общественных отношений, изменяются и цели, которые ставит перед собой образование, совершенствуются педагогические методы, появляются новые идеи, оживляются старые, ставшие вдруг актуальными. Вместе с тем, фактическая система образования обладает достаточной инертностью к нововведениям, что, с одной стороны, является определенным сдерживающим фактором для развития теории педагогики, а, с другой стороны, имеет и положительный эффект, поскольку такая инертность носит и системосохраняющий характер. В современной России в условиях относительной либерализации системы образования получили возможность своего развития и воплощения на практике различные педагогические технологии, концепции и методы обучения. Часть из них пришла из западной системы образования (нейролингвистическое программирование, гештальт-технологии и др.), часть – соответствует сравнительно старым российским идеям в области образования (например, основы концепции свободного воспитания были заложены Л.Н. Толстым, а

педагогики сотрудничества – еще К.Д. Ушинским) или сравнительно новым концепциям, разработанным или доработанным советскими и современными российскими учеными (концепция развивающего обучения Д.Б. Эльконина и В.В. Давыдова, гуманно-личностная технология Ш.А. Амонашвили, обогащающая модель обучения Э.Г. Гельфмана и М.А. Холодной, технология укрупнения дидактических единиц П.М.Эрдниева и Б.П.Эрдниева и мн. др.). Появились возможности для реализации на практике и проблемного обучения.

Проблемное же обучение в настоящее время имеет несколько разновидностей, в зависимости от того, какая цель выделяется педагогом в качестве основной. Так, это может быть усвоение учащимися знаний, умений и навыков, тогда педагог руководит и направляет процесс разрешения проблемных ситуаций, и за счет увеличения самостоятельности и персонализации получаемых знаний, они в большей степени усваиваются учениками, чем при объяснительно-иллюстративных и репродуктивных методах, а учебный процесс активизируется за счет большего интереса со стороны учеников – проблемное обучение превращается в усовершенствование методики преподавания и структуры учебного материала. Основной целью может стать творческое развитие учащихся, тогда педагог использует по большей части проблемные ситуации, изначально не имеющие однозначного ответа, поощряет творческое начало в учениках, отдает им учебную инициативу - проблемное обучение превращается в совершенно иной вид обучения. А.В. Хуторской выделяет такой подход уже как концепцию эвристического обучения.

Концепция проблемного обучения, как и любая другая педагогическая концепция, при ее формулировке неизбежно раскрывает субъективные особенности сознания, предпочтения педагога или исследователя. Именно поэтому в педагогической литературе даются различные определения этого понятия, в той или иной мере отражающие отношение автора к педагогическому процессу и соответствующую иерархию образовательных ценностей. Кроме того, у проблемного обучения имеется своя история развития, наложившая свой

отпечаток на это понятие. Если, например, И.Я. Лернер, стоявший у истоков популяризации проблемного обучения в России, под проблемным обучением понимал решение учащимся (под руководством учителя) новых для него познавательных и практических проблем в системе, соответствующей образовательно-воспитательным целям школы, то в современной практике проблемное обучение могут определять и как «особый тип обучения, характерную черту которого составляет его развивающая по отношению к творческим способностям функция» [3, с.15].

Основным понятием проблемного обучения является проблемная ситуация, представляющая собой интеллектуальное затруднение человека, возникающее в случае, когда он не знает, как объяснить возникшее явление, факт, процесс действительности, не может достичь цели известным ему способом, что побуждает человека искать новый способ объяснения или способ действия. Проблемная ситуация обуславливает начало мышления в процессе постановки и решения проблем.

Проблемные ситуации и, соответственно, все проблемное обучение строятся на принципе проблемности, противоречия как закономерности познания, как основного механизма, активизирующего обучение уже на уровне учащихся. Действие этого механизма и, соответственно, концептуальная основа всего проблемного обучения основаны на психологической теории мышления, выдвинутой в советской психологической школе еще С.Л. Рубинштейном. В его теории мышление представляет собой продуктивный процесс, связующий воедино объекты познаваемой действительности. Объекты действительности всегда содержат в себе определенные внутренние и (или) внешние противоречия, проблемы, задачи, которые субъект (мыслящий, а в данном случае – учащийся) должен разрешить в процессе их практического преобразования и (или) мысленного осознания, то есть предметный мир открывается человеку, будучи исполненным проблемностью, что и вызывает необходимость в мышлении.

Согласно его концепции именно проблемной ситуацией, противоречием, определяется вовлечение личности в мыслительный процесс.

В процессе мыслительного процесса и разрешения, тем самым, такой проблемной ситуации происходит осознание познавательной потребности субъекта, которая, будучи осознанной, побуждает уже мыслительную активность человека.

Проблемное обучение – это обучение решению нестандартных задач, в ходе которого студенты усваивают новые знания и приобретают навыки и умения творческой деятельности. Преимущества проблемного обучения это, прежде всего, большие возможности для развития внимания, наблюдательности, активизации мышления, активизации познавательной деятельности студентов; оно развивает самостоятельность, ответственность, критичность и самокритичность, нестандартность мышления. Кроме того, что очень важно, проблемное обучение обеспечивает прочность приобретаемых знаний, ибо они добываются в самостоятельной деятельности, это, во-первых, и, во-вторых, здесь срабатывает известный в психологии «эффект неоконченного действия», открытый Б.В. Зейгарник. Его суть в том, что действия, которые были начаты, но не закончены, запоминаются лучше. Иначе говоря, проблемное обучение связано с исследованием и потому предполагает растянутое во времени решение задачи. Студент попадает в ситуацию подобно деятелю, решающему творческую задачу или проблему. Он постоянно думает над ней и не выходит из этого состояния, пока ее не решит. Именно за счет этой незавершенности и формируются прочные знания, навыки и умения.

Настоящая проблема всегда связана с наукой, она содержит явное противоречие, не имеет окончательного ответа на главный вопрос проблемы и, следовательно, требует поисковой, исследовательской деятельности.

Проблемное обучение – это совокупность таких действий, как организация проблемных ситуаций, формулирование проблем, оказание обучающимся необходимой помощи в решении проблем, проверка этих решений и, наконец,

руководство процессом систематизации и закреплении этих знаний. (В. Оконь, 1990).

Проблемное обучение предполагает последовательное и целенаправленное привлечение обучаемых к решению учебных проблем и проблемных познавательных задач, в процессе которого они должны активно усваивать новые знания, приобретать навыки и умения в самостоятельном формировании задачи (проблемы) исходя из реальных условий. На практике проблемный и репродуктивный методы обучения, как правило, применяются преподавателем в совокупности они дополняют друг друга. При этом предполагается оптимальное сочетание репродуктивной и творческой деятельности обучаемых по усвоению системы научных понятий и приемов, способов логического мышления и профессиональных действий. Центральными понятиями проблемного обучения являются проблемная ситуация и проблема (задача).

Проблемная ситуация – это интеллектуальное затруднение, которое возникает у обучаемого, когда он не знает, как объяснить то или иное явление, факт, процесс действительности, не может достичь цели известным ему способом действия, что побуждает его искать новый способ объяснения или действия. Проблемная ситуация служит началом, отправной точкой проблемного обучения, является пусковым механизмом мышления.

В условиях проблемной ситуации выделяются следующие этапы продуктивной познавательной деятельности человека: возникновение проблемной ситуации - вычленение проблемы, заключённой в ней и осознанной человеком, поиск способов решения проблемы – решение.

Проблемная ситуация включает в себя три главных компонента:

- а) Потребность обучаемого в новом знании или способе действия;
- б) Неизвестное знание, которое он должен усвоить;
- в) Достигнутые, усвоенные в ходе предшествующей учебы знания, умения и навыки обучаемого, его интеллектуальные возможности.

В общем случае можно утверждать, что проблемная ситуация возникает тогда, когда известна цель, но неизвестны пути ее достижения. Выделяют следующие варианты возникновения проблемной ситуации:

- несоответствие между имеющимися знаниями у обучаемых, которые требуются для ее решения (разрешения);
- необходимость выбора из системы знаний тех, которые могут обеспечить решение задачи вообще или оптимальным образом;
- противоречия между теоретической возможностью известных способов решения и его практической возможностью.

Прежде, чем приступить к организации проблемного обучения, необходимо определить саму проблему. Проблема – это всегда противоречие, и это противоречие надо найти в материале.

Противоречие может быть:

- а) Между житейскими и научными понятиями;
- б) Между теорией и практикой;
- в) Между неизвестным и известным;
- г) Между заданием и невозможностью его выполнить, опираясь на существующие знания;
- д) Между чувственными данными и умозаключениями и т.д.

Сложность проблемной ситуации (степень проблемности) во многом определяется уровнем знаний обучаемых, поэтому при широком использовании рассматриваемых методов необходимо в процессе всего обучения повышать сложность проблем. Так, могут быть следующие варианты проблемных ситуаций (по возрастанию степени проблемности):

- обучаемые получают не всю информацию, необходимы дополнительный анализ, сбор недостающих данных преподавателем или самостоятельно);
- обучаемым бегло обрисовывается ситуация и выдается минимальная информация, помимо сбора дополнительной информации, для решения задачи от обучаемых требуются профессиональное мышление, интуиция.

В любом случае для решения проблемных ситуаций обучаемые должны иметь определенную систему знаний, определенное количество информации.

Важным является форма предъявления (создания) ситуаций. Ситуация может быть в форме:

- словесного описания (устно или письменно);
- графического изображения (схемы, диаграммы);
- фрагментов из видеофильма и т.д.

Для развития различных сторон творческой деятельности обучаемых, повышения интереса и активности в процессе обучения целесообразно использовать (создавать) различные по своему внутреннему характеру проблемные ситуации. Такими ситуациями могут быть:

- а) Ситуация-выбор, когда имеется ряд готовых решений, в том числе, и неправильных и необходимо выбрать наиболее правильное, оптимальное решение;
- б) Ситуация-неопределенность, когда возникают неоднозначные решения ввиду недостатка данных;
- в) Ситуация-конфликт, которая содержит в своей основе борьбу и единство противоположностей;
- г) Ситуация-неожиданность, вызывающая удивление у обучаемых своей парадоксальностью и необычностью;
- д) Ситуация-предложение, когда преподаватель высказывает предложение о возможности новой закономерности, новой или оригинальной идеи, что вовлекает обучаемых в активный поиск;
- е) Ситуация-опровержение, если необходимо доказать несостоятельность какой-либо идеи, какого-либо проекта, решения;
- ж) Ситуация-несоответствие, когда она «не вписывается» в уже имеющийся опыт и представления.

Пути, которыми педагог может привести к проблемной ситуации:

- побуждающий диалог – это «экскаватор», который выкапывает проблему, вопрос, трудность, т.е. помогает формулировать учебную задачу
- подводящий диалог: логически выстроенная цепочка заданий и вопросов – “локомотив”, движущийся к новому знанию, способу действия;
- применение мотивирующих приёмов: «яркое пятно» – сообщение интригующего материала (исторических фактов, легенд и т.п.), демонстрация непонятных явлений (эксперимент, наглядность), «актуализация» – обнаружение смысла, значимости проблемы для учащихся.

В процессе обучения важно постепенно и последовательно переводить обучающихся на более высокий уровень проблемного обучения. И, безусловно, проблемный метод нельзя превращать в универсальный метод обучения. Совсем не следует заставлять учащихся «переоткрывать» все законы. В практике обучения необходимо гармоническое сочетание всех методов.

Список используемых источников

1. Зимняя, И.А. Педагогическая психология: учебник для вузов.-М., 1999
2. Лернер, И.Я. Проблемное обучение. - М., 1974.
3. Матюшкин А.М. Проблемные ситуации в мышлении и обучении.- М., 1972
4. Махмутов, М.И. Проблемное обучение: Основные вопросы теории. -М., 1975.
5. Оконь, В. Основы проблемного обучения: пер. с польск.- М., 1990.
6. Хуторской, А.В. Эвристическое обучение: Теория, методология, практика. - М.: Международная педагогическая академия, 1998.

Раздел 5. Информационное обеспечение процессов управления

УДК 004.04

Механизм информационного обеспечения развития региональных инновационных подсистем и способы его оптимизации

Тюрина Анна Николаевна, магистрант Орловского Государственного университета имени И. С. Тургенева, кафедра «Государственное и муниципальное управление», г. Орёл.

Аннотация. В данной статье рассмотрено понятие документа, входящего в основу информационных моделей обеспечения развития региональных подсистем, составные элементы моделирования информационных потоков, задачи информационно-вычислительных систем, а также представлен механизм формирования электронного документооборота и способы его оптимизации.

Ключевые слова: информационный поток, документооборот, автоматизированная обработка, информационно-вычислительная система.

The mechanism of information support for the development of regional innovation subsystems and ways to optimize it

Tyurina Anna Nikolaevna, Master of Orlov State University named after IS Turgenev, Department "State and Municipal Administration", Orel city.

Abstract. This article considers the concept of the document that is the basis for information models for ensuring the development of regional subsystems, the constituent elements of modeling information flows, the tasks of information and computing systems, as well as the mechanism for the formation of electronic document management and ways to optimize it.

Key words: information flow, document circulation, automated processing, information-computing system.

К классическому носителю информации в управляющей системе хозяйствующего субъекта относится документооборот, который позволяет

организовать взаимодействие между структурами и внешней средой. В процессе формирования и последующей обработке документов принимает участие управленческий аппарат субъекта. Понятие документа получило широкое распространение в связи с увеличением значимости информации. В основу информационных моделей в качестве базового элемента документ входит:

- в качестве объекта в системе управления, при этом субъектом выступают документированные сообщения, раскрывающие процессы управленческих мероприятий, формирование индикаторов и пути их перемещения;
- при исследовании управленческих процессов, обработки информации в управляющей системе хозяйствующего субъекта, где выделяют такие процессы как формирование индикаторов, расчет показателей индикаторов, маршруты движения документов.

Указанные модели применяются при формировании эффективной вычислительной системы информационного обслуживания, при создании интегрированных систем обработки данных (ИСОД), соответствующей структуре управления, формировании организационных структур управления хозяйствующего субъекта.

Привычная теория автоматизированной обработки данных состояла из обычного регулирования сложившихся информационных потоков, при этом организационная структура, технологии управления и планирования оставались без изменений.

Традиционная система обработки данных основывается на принципе создания схемы документооборота, отражающей в полном объеме процесс функционирования аппарата управления субъектом.

Моделирование информационных потоков должно включать: регулирования движения информации, относящейся к документу, показатели и структуру; выявление неточностей и избыточности в документообороте конкретного структурного подразделения субъекта экономики; формирование электронных отчетов, отображающих основную документацию в управлении.

В современных условиях обработка данных происходит в распределенном формате, который основывается на принципе децентрализованной обработки информации. В данном случае обработка информации происходит на местах, а передача обработанных данных происходит благодаря коммуникационным технологиям, что составляет основу электронного документооборота. При отображении организационной структуры управления хозяйствующего субъекта, состоящей из структур, выполняющих функцию децентрализованной обработки информации, системные отношения будут характеризовать информационные потоки в системе управления, которые отличны от потоков классического подхода.

Формирование электронного документооборота при создании распределенной системы обработки данных (РСОД) способствует систематизации документов в системе управления субъектом. Понятие документа заменилось входным сообщением, которое соответствует некоторому событию в «реальном мире», т.е. «транзакции». Данные входные сообщения передаются в систему управления или циркулируют внутри системы и отражаются в системе обработки данных, отличаясь величиной и содержанием. Указанная однородность в документообороте разрешает использовать для решения алгоритм транспортной задачи. При движении транзакций в РСОД существует неограниченная возможность передачи сообщений в любом объеме, необходимая структурным подразделениям системы управления.

При осуществлении анализа документопотоков в условиях функционирующего субъекта для создания эффективной и рациональной системы информационно-вычислительного обслуживания на основе построения распределенной информационно-вычислительной системы необходимо осуществление следующих мероприятий: анализ документооборота; обследование возможных маршрутов движения документооборота; определение групп документов; разработка рекомендаций по совершенствованию системы управления. Оптимизация документооборота субъекта на различных ступенях

управления заключается в периодическом анализе результатов. Это вызвано следующими факторами: хозяйствующий субъект постоянно изменяется во времени, являясь сложной экономической системой; структура административно-управленческих подразделений постоянно меняется под воздействием внутренних и внешних факторов; пропорции между количеством, поступающих документов и исходящих непрерывно изменяются.

Увеличение качественных характеристик информационно-вычислительного обслуживания системы управления субъекта можно оценить через характеристики планово-учетных индексов, применяемых в управлении и планировании работы информационно-вычислительных систем (ИВС).

Объем работ в стоимостном выражении является основным плановым показателем, характеризующим деятельность централизованной ИВС. Данный показатель зависит от машинного времени (в машино-часах, загрузка компьютеров) и временных затрат инженеров-программистов (в человеко-днях) за соответствующий временной интеграл (месяц, квартал, год и т.д.).

Рассмотренный показатель ориентирован на экстенсивные методы работы всех структур субъекта. Плохое программное обеспечение, предназначенное для решения задачи, компенсировалось большим количеством материальных ресурсов.

В современных условиях задачу можно рассматривать как систему относительно самостоятельных подзадач, тесно взаимосвязанных и представленных в виде программных модулей. Модули представляются в виде логически законченных программных единиц.

Осуществление задач управления в ИВС, как при децентрализованной так и централизованной организации информационно-вычислительного обслуживания системы управления, можно поделить на следующие виды информационно-вычислительных работ: информационно-вычислительная обработка управленческих данных по определенному алгоритму с дальнейшей интеграцией и хранением информации, согласно функциям управления соответствующей

ступени системы; информационное обслуживание работников аппарата управления; информационные запросы соответствующих структур.

Около 80% всех задач в централизованных ИВС составили задачи обработки управленческих данных, осуществляемые в пакетном режиме работы компьютеров, остальные были задачи информационного обслуживания как в режиме «запрос-ответ», так и в диалоговом режиме. Подобное подразделение задач управления для децентрализованной обработки управленческой информации, при котором отсутствует интеграция в локальные и распределенные ИВС, не характерно из-за их осуществления системой взаимосвязанных программных модулей, которыми управляют конкретные специалисты, используя кнопки «меню». Данный подход больше относится к ручному управлению информационно-вычислительным процессом и увеличивает число специалистов аппарата управления субъекта. Данный недостаток можно устранить следующими направлениями:

1. Концепция разработки ИВС должна содержать автоматизацию процессов обработки управленческой информации. Здесь можно прибегнуть к автономной подготовки исходных данных и к автоматическому решению задач обработки управленческой информации, т.е. без участия человека. Пункты «меню» должны применяться определенными специалистом аппарата управления субъектом для удовлетворения его информационных потребностей. Данная реализация ИВС характерна централизованным системам обработки данных при пакетном режиме работы компьютеров.
2. Внедрение ИВС в локальные вычислительные системы (ЛВС), с возможностью последующего их объединения в распределенную информационно-вычислительную систему.

Следовательно, данные направления должны содержать принципы системного подхода к разработке и проектированию ИВС, анализу системы управления субъектом, что позволит обойти существующие недостатки и повысить качество информационно-вычислительного обслуживания субъекта и уве-

личить эффективность применения информационно-коммуникационных технологий в современной экономике. Так как реализация задачи управления на базе ИВС раскрывается последовательностью технологических операций, начиная с подготовки предварительной информации и заканчивая обработкой данных на компьютерах, и подразделяется на ряд информационно-связанных программных модулей, то для повышения эффективности применения информационно-коммуникационных технологий и улучшения качества информационно-вычислительного обслуживания можно рассмотреть следующие виды задач:

- задача вычислительной обработки управленческих данных — это программный модуль, основное назначение которого обработка первичной, промежуточной и нормативно-справочной информации задач-оснований. Он предназначен для получения нужной выходной информации по соответствующему алгоритму. Данная информация может быть применена при решении задач высшего уровня;
- задача информационного обслуживания аппарата управления субъектом — это программный модуль, осуществляющий обработку информации, полученной при решении предыдущих задач.

Таким образом, рассмотренные группы задач аппарата управления субъектом, позволяющие улучшить качество ИВО и повысить эффективность применения ИКТ, помогают конкретизировать и детализировать технологические операции, происходящие в процессе ИВО системы управления, и реализовать системный подход к внедрению неоднородных информационных сред, применяя принцип автоматической обработки управленческих данных.

Список используемых источников

1. Конституция Российской Федерации // СПС «Гарант».
2. Абросимова, М.А. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении: учебное пособие / М.А. Абросимова. – М.:КноРус, 2013. – 248 с.
3. Голенков, В.А. Стратегия инновационного развития регионов России и роль университетских комплексов в модернизации образования / В.А. Голенков, Ю.С. Степанов, В.Г. Садков, П.Н. Машегов/ Изд. второе, перераб. и доп. – М.: Машиностроение 1, 2007. – 333 с.
4. Надуткина И. Э., Конев И. В. Стратегия информационной поддержки инновационных процессов в регионе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-informatsionnoy-podderzhki-innovatsionnyh-protsessov-v-regione>
5. Официальный сайт Орелстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://orel.gks.ru>

Роль качественной информации в разработке инновационной стратегии

Тюрина Анна Николаевна, магистрант Орловского Государственного университета имени И. С. Тургенева, кафедра «Государственное и муниципальное управление», г. Орёл

Аннотация. В данной статье представлены: экономическое содержание информации, механизм информационного обеспечения развития региональных инновационных подсистем, процесс разработки инновационной стратегии; информационно-коммуникационные технологии, функционирующие на базе достоверной и оперативной информации, обеспечивающей эффективность принимаемых управленческих решений и позволяющей выработать наиболее рациональные пути и способы оптимизации поставленных задач.

Ключевые слова: инновационная система, информационно-коммуникационные технологии, инновационная стратегия, информация.

The role of quality information in the development of innovative strategies

Tyurina Anna Nikolaevna, graduate student, Orel State University named after I. S. Turgenev, Department "State and municipal management", Orel.

Annotation. This article presents the economic content of the information, mechanism of information support the development of regional innovation sub-systems, the process of developing an innovation strategy; information and communication technologies, functioning on the basis of reliable and timely information, ensuring the effectiveness of management decisions and allows to elaborate the most rational ways and means of optimization tasks.

Key words: innovation system, information and communication technologies, innovation strategy, information.

Важным этапом для развития и успешного функционирования региональной инновационной системы, а также всех ее инновационных подсистем, является наличие в достаточном объеме первоначальной информации, обеспечивающей

достоверность, рациональность и эффективность принимаемых управленческих решений. Это создает основу перспективного функционирования, как целой инновационной системы, так и для любой ее подсистемы, в том числе и региональной, а также для стабильности в развитии всей инновационной деятельности на уровне национальной экономики.

Как и любая подсистема инновационного управления, региональная является особенно сложной и остро реагирующей на все изменения внешней среды. Следовательно, среди важных, но не окончательных условий находятся достоверность и точность информации. Это крайне важно в условиях перехода к инновационному типу развития национальной экономики, поскольку субъектам экономики требуется оперативный и своевременный доступ к информации любого уровня, что в свою очередь влечет развитие широко-открытой и максимально доступной системы информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ необходимо подвергать инновационным изменениям и развитию, т.к. данные технологии играют важную роль в осуществлении инновационных процессов в современных условиях.

С помощью информационно-коммуникационных технологий происходит процесс объединения и взаимодействия различных процессов, таких как: технические, управленческие, экономические, организационные, т.е. те процессы которые, происходят в инновационной подсистеме, в том числе и региональной инновационной подсистеме (РИП), где наиболее сложно координировать все эти процессы. Кроме этого, ИКТ позволяют выработать наиболее рациональные пути и способы решения управленческих задач. При этом, информация является неотъемлемой частью современных технологий, способствующей не только объяснению всех процессов, происходящих в инновационной подсистеме, но и обеспечению их стабильного течения.

Систематизация различных взглядов на понятие «информация» современных зарубежных и российских ученых позволила раскрыть и уточнить ключевые моменты данной категории. В общем понимании «информация» представляет

собой сведения о происходящих в окружающем мире изменениях. Понятие «информация» позволяет раскрыть экономическую сущность региональной инновационной подсистемы как совокупности взаимодействующих региональных субъектов и институтов, которые в отдельности и совместно принимают участие в формировании, воспроизводстве, хранении и распределении знаний, технических разработок и профессиональных навыков для обеспечения стабильного социально-экономического развития субъекта экономики и повышения качества и уровня жизни населения региона. Все это благодаря: созданию инновационных технологий, услуг и продукции; формированию рабочих мест во всех отраслях и сферах; увеличению доходов путем производства национальной продукции; повышению уровня образованности населения региона; применению новейших технологий при решении социальных и экологических проблем хозяйствующего субъекта. К основным элементам региональной инновационной подсистемы относятся: подсистема генерации знаний; подсистема профессиональной подготовки и образования; подсистема услуг и производства продукции; подсистема инновационной инфраструктуры.

Экономическое содержание информации можно рассмотреть и как результат информационного производства, и как один из основных ресурсов инновационной подсистемы, а также как объект купли-продажи, как общественное благо, используемое всеми слоями общества, как часть рыночного механизма, которая способствует формированию равновесного состояния инновационных подсистем, как ресурс при принятии управленческих решений. Трудно оценить влияние информационной деятельности на РИП в условиях взаимодействия глобальных и региональных процессов, в условиях, когда происходит повседневное увеличение требований к содержанию и формам представления знаний о перспективах и изменениях в инновационной среде хозяйствующего субъекта. Сущность данного процесса состоит в сборе, переработке, хранении, поиске и распределении информации для непрерывного формирования и управления информационным ресурсом. В этом случае

актуальным становится формирование и использование эффективных методов сбора, обработки и применения информации в развитии РИП, которые составляют основу механизма управления информационного обеспечения региональных инновационных подсистем.

Механизм информационного обеспечения развития РИП - система отношений между подсистемами РИП по переносу внешней и внутренней информации об основных параметрах ее функционирования, ее безопасного и стабильного развития. Указанный механизм конкретизируется особенными целями, методами и инструментами, каналами связи преобразования полезной и доступной информации для эффективного функционирования РИП. Он состоит также из системы управления базами данных и параметров, предназначенных для анализа текущего уровня информационно-коммуникационного развития, которые характеризуют состояние и возможные предпосылки субъекта экономики в развитии РИП, степень их открытости и динамичности. Данный механизм состоит из его собственного содержания, средств и инструментов: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), системы управления базами данных (СУБД), базы данных (БД) и базы знаний, которые в свою очередь формируют системы информационного обеспечения хозяйствующих субъектов. ИКТ выступают в качестве основного способа такого преобразования, информационная система организации - в виде средств, а результатом функционирования данного механизма является распределенное, интегрированное и систематизированное единое информационное пространство субъекта хозяйственной деятельности. Каждому субъекту экономики характерна как внутренняя, так и внешняя корректирующая деятельность, которая сопровождается постоянным процессом взаимодействия и подстройки между элементами и функциями каждого уровня соответствующего механизма управления информационным обеспечением РИП, выражающегося в способе информационных обменов или в характере взаимодействий между ИС подсистем РИП. Структура механизма информационного обеспечения РИП показывает взаимодействия его элементов с учетом формы

организации и способа функционирования указанного механизма, которые различаются на каждом уровне РИП. При координации взаимодействия основная цель представителей каждой подсистемы конкретизируется в системе подцелей, которая характеризуется параметрами и критериями эффективности функционирования локальных подсистем РИП. Проектирование механизмов управления информационным обеспечением РИП необходимо производить в соответствии с их региональными особенностями, масштабом и сложным строением, что позволяет корректно систематизировать и обобщать элементы общей информационной подсистемы работы РИП по компетенциям и задачам. Горизонтальная и вертикальная интеграция составляющих элементов информационной модели РИП дает предпосылки получения дополнительных эффектов, позволяющие избежать негативных и создать положительные изменения среды для функционирования различных хозяйствующих субъектов. Органы власти и управления субъектов экономики применяют такие механизмы информационного обеспечения РИП для видоизменения информационных продуктов, дающих возможность хозяйствующим субъектам экономики использовать необходимую информацию в инновационной деятельности.

Следовательно, информация является важной составляющей при разработке и формировании инновационной стратегии. Стратегия – это определенная последовательность действий и состояний, которые используются для достижения намеченных целей, исходя из особенностей влияния внешней среды и внутреннего потенциала. Инновационная стратегия является дополняющей частью общей стратегии развития хозяйствующего субъекта и не может быть реализована без сбора качественной, достоверной и обоснованной информации. Процесс разработки инновационной стратегии можно представить в виде следующей последовательности этапов: выработка миссии; формулирование инновационных целей, адекватных потенциалу и не противоречащих общей цели; анализ внешнего окружения с целью выявления возможностей и угроз, оценка инновационного потенциала и диагностика конкурентного положения на основе

сбора необходимой информации, обоснованный выбор направлений инновационной стратегии, соотнесённой с выбранной целью, реализация инновационной стратегии; корректировка инновационной стратегии.

Таким образом, информация играет важную и первостепенную роль не только в развитии и функционировании информационно-коммуникационных технологий, но и в разработке инновационной стратегии, что в свою очередь обеспечивает достоверность и эффективность принимаемых управленческих решений.

Список используемых источников

1. Конституция Российской Федерации // СПС «Гарант».
2. Абросимова, М.А. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении: учебное пособие / М.А. Абросимова. – М.:КноРус, 2013. – 248 с.
3. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А.. Инновационный менеджмент: учебное пособие / В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников - Пенза:Пенз.гос.университет, 2003. - 189 с.
4. Митрофанов Е.П. Информационное обеспечение развития региональных инновационных подсистем: Автореферат / Е.П. Митрофанов. –М.: автореферат, 2013. – 367 с.
5. Орелстат-официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://orel.gks.ru>