

У9(2Рос)
Ф 18

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Часть II

ТВЕРЬ 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тверской государственный университет»

Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия (Болгария)

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Сборник трудов
VIII Международной научно-практической конференции
20–21 апреля 2016 года
г. Тверь*

Часть 2

ТВЕРЬ 2016

УДК 338(470)(082)
ББК У9(2Рос)я431
Ф18

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор *В.А. Петрищев* (отв. редактор)
доктор экономических наук, профессор *Л.А. Карасева*
кандидат экономических наук, доцент *А. В. Романюк*

Ф18 Факторы развития экономики России: сб. тр. VIII Междунар. научно-практ. конф. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2016. – Ч. 2. – 256 с.

ISBN 978-5-7609-1113-1

Сборник трудов включает материалы конференции, расположенные по семи секциям, названия которых содержатся в указанных разделах. Представляют интерес для преподавателей, аспирантов и студентов, изучающих проблемы экономики России.

Статьи участников конференции опубликованы в авторской редакции.
Подготовлено с использованием системы Консультант Плюс.

УДК 338(470)(082)
ББК У9(2Рос)я431

ISBN 978-5-7609-1113-1

© Авторы статей, 2016
© Тверской государственный
университет, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ:	
ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ	3
<i>Азарова Л.В., Конакова Л.В.</i>	
АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ	
ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ	3
<i>Арсланбаева Р. В., Егорова А. В.</i>	
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ	
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	8
<i>Глушкова Н.Б.</i>	
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА	
КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ БАНКОВ	12
<i>Головин А.О.</i>	
ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО	
РЕГУЛИРОВАНИЯ	17
<i>Гуляева О.С.</i>	
ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ	
СУЩНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА	22
<i>Косогаев П.А.</i>	
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	
ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ:	
«ХАВАЛА»	27
<i>Курманова Д.А.</i>	
ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ	
БЕЗОПАСНОСТИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ	32
<i>Медведева И.А.</i>	
РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ	
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО	
БЮДЖЕТА	37
<i>Микляева К.А.</i>	
К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ	
САМОФИНАНСИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ	
ОБРАЗОВАНИЙ	41
<i>Новакова С.Ю.</i>	
СТИМУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ КАК ФАКТОР	
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	46
<i>Пантелеева А.П.</i>	
РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПЕНСИОННОГО	
ОБЕСПЕЧЕНИЯ	50
<i>Смирнова О.В.</i>	
ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ЦЕНТРАЛЬНОГО	
БАНКА РФ	53

<i>Толкаченко О.Ю.</i> АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	59
<i>Цаневска В.П.Л.</i> КОНЦЕПЦИЯ VAR - ОСНОВНАЯ МЕРА БАНКОВСКОГО РИСКА	66
<i>Цуркан М.В.</i> РЕШЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОБЛЕМ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ ...	71
<i>Черников О.С.</i> ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	76
РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ...	82
<i>Байгильдин Р.М.</i> ЭТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	82
<i>Борисов Б.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ТРАНСПОРТНЫМИ СИСТЕМАМИ	87
<i>Волкова Н.А.</i> ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	90
<i>Грушко Е.С.</i> ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	93
<i>Комарова Е.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК	99
<i>Корева О.В., Полякова О.И., Субботина А.А.</i> ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ И УДЕРЖАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	105
<i>Павлов В.Б.</i> СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ	111
<i>Полякова К.О., Корева О.В.</i> ПРОБЛЕМЫ СЕГМЕНТАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ДЛЯ МАРКЕТОЛОГОВ	116
<i>Сальникова И.Н., Хачатрян О.А.</i> ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	121

<i>Стойнов И.Д.</i> МЕТОДЫ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИЗМЕНЕНИЯ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	126
<i>Толкаченко Г. Л.</i> ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	130
<i>Учаева Л.В., Белякова К.А.</i> МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОВЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ, ВХОДЯЩИХ В ИХ СОСТАВ	134
<i>Царёва Н.Е.</i> АНАЛИЗ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	138
<i>Шушарин Д.В.</i> ОБЗОР ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ИЗУЧЕНИЯ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	145
РАЗДЕЛ 5. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	149
<i>Андрюхина Н.В.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	149
<i>Косарская Н.И., Акопян Л.В.</i> ВЫБОР СИСТЕМЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ...	154
<i>Крутикова С.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В СОВРЕМЕННОЙ БУХГАЛТЕРИИ ...	159
<i>Фомина О.Б.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЫШЛЕНИЯ ПО МСФО	163
<i>Ястребова Е.Н., Барбашинова Н.Б.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2016 ГОДУ	169
РАЗДЕЛ 6. МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ	174
<i>Бородулин А.Н.</i> ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	174

<i>Булычева Н.В., Истомина Л.Ю.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЛЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕДИНЫХ СИСТЕМЫ РАССЕЛЕНИЯ И СИСТЕМЫ РАБОЧИХ МЕСТ	180
<i>Гайдук В.В.</i> ОБЪЕКТИВИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТНОГО РИСК-АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА ПУТЕМ АДАПТАЦИИ И ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ	186
<i>Егорова Е.Н.</i> ПРАКТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	192
<i>Пальцева Г.Н.</i> СТАТИСТИКА РЫНКА ТРУДА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	196
<i>Цветков И.В.</i> КЛАССИФИКАЦИЯ ВОЗМОЖНЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СООТВЕТСТВИИ С ИХ МУЛЬТИФРАКТАЛЬНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ	203
РАЗДЕЛ 7. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	207
<i>Байгильдина З.Ф.</i> НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА	207
<i>Бондарь Е.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ В ПРОЦЕССЕ ПОЛУЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	212
<i>Егорихина С.Ю.</i> ПОДГОТОВКА КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ В АСПИРАНТУРЕ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РАН	216
<i>Ислакаева Г.Р.</i> ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА МОТИВАЦИЮ АБИТУРИЕНТОВ ПРИ ВЫБОРЕ ВУЗА	222
<i>Ишмухаметов Н.С.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ: РОЛЬ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	226
<i>Кулакова А.Б.</i> РОЛЬ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ МОЛОДОГО УЧЕНОГО В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ	231

<i>Пилипчук Н.В.</i>	
НАИБОЛЕЕ ОСТРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	236
<i>Склярова Е.Е.</i>	
ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДМЕТНОГО «ПОРТФОЛИО» КАК МЕТОД АУТЕНТИЧНОГО ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ	240
<i>Тюличева Л.Д.</i>	
ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ	246
СОДЕРЖАНИЕ.....	251

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О.Ю. Толкаченко¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается влияние международных санкций на деятельность банков России. Исследуется хронология введения финансовых санкций против отдельных российских компаний, в том числе относящихся к банковскому сектору, а также установлена взаимосвязь между ними и сложившееся ситуацией в банковской сфере.

Ключевые слова: санкции, ключевая ставка, обязательные нормативы, банки, международные платежные системы.

Россия в марте 2014 года признала итоги общекрымского референдума, а также поддержала провозглашение независимости Республики Крым и приняла ее предложение о вхождении в состав России. Это послужило поводом для Евросоюза, США, Австралии Новой Зеландии и Канады ввести первый пакет санкций. Данные меры предусматривали затормаживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включенных в специальные списки. Еще юридическим лицам стран, наложивших санкции, было запрещено в различной степени и в зависимости от отраслей, осуществлять свою деятельность в партнерстве с лицами и организациями, включенными в санкционные списки. Все это положило начало сворачиванию деловых контактов и сотрудничества с Россией и российскими организациями в различных сферах.

В течение 2014 года наблюдалось расширение и ужесточение санкций. Во-первых, это было связано с обострением ситуации на юго-востоке Украины. Страны-участники санкций обвинили Россию в действиях, направленных на подрыв территориальной целостности Украины, в частности, поставке оружия ополченцам. Особым этапом в процессе ужесточения санкций явилась авиакатастрофа Boeing 777 в июле 2014 года в Донецкой области. Руководство государств, объявивших санкции, полагает, что причиной авиакатастрофы, стали действия ополченцев, поддерживаемых Россией.

Последнее событие и дало мощный виток такому виду санкций, как финансовые санкции. Ситуация развивалась следующим образом:

1. Европейский инвестиционный банк, по рекомендации Европейского совета, прекратил новое финансирование проектов в России;
2. Введены санкции со стороны США в отношении Банка ВТБ, Банка Москвы и Россельхозбанка. Гражданам и компаниям США запрещено

приобретать долговые обязательства этих банков или связанных с ними юридических лиц, а также их имущество на срок свыше 90 дней;

3. Введены аналогичные санкции со стороны Евросоюза в отношении Сбербанка России, Газпромбанка, Банка ВТБ, Внешэкономбанка, Россельхозбанка;

4. Введен пакет санкций со стороны Евросоюза и США: компаниям США и Евросоюза запрещено финансирование таких топливно-энергетических компаний России как «Роснефть», «Газпром нефть», «Транснефть», «Новатэк». Запрещены торговля облигациями этих компаний со сроком обращения свыше 30 дней и участие в организации выпусков этих бумаг. Ужесточены ограничения на предоставление займов и инвестиционных услуг для следующих российских банков: Сбербанк России, Банка ВТБ, Внешэкономбанка, Газпромбанка, Россельхозбанка и Банка Москвы. Запрещена выдача им кредитов сроком 30 дней, приобретение и торговля их новыми облигациями, акциями и подобными инструментами сроком обращения более 30 дней. [5, с. 45]

Действия Евросоюза и США привели к тому, что крупнейшими российским компаниям и банкам фактически был отрезан доступ к дешевым, по сравнению с российскими, валютным ресурсам на западе. Сама по себе эта мера не является критической и ведет, с одной стороны, к удорожанию фондирования, с другой, к приостановке реализации совместных инвестиционных проектов. Однако, есть ряд факторов, которые вкупе с санкциями, кумулятивно усиливают их негативные последствия не столько в отношении отдельных юридических и физических лиц, сколько для всей российской экономике в целом. В частности, фактор снижения цен на нефть. На фоне отрицательной динамики цен на нефть, которая наметилась в середине июня 2014 года и закрепилась к концу июля, возник дефицит валютной выручки.

Дело в том, что доходы бюджета Российской Федерации в среднем на 35% состоят из валютных поступлений, которые получают в результате экспорта углеводородов. Таким образом, снижение цен на нефть привело к сокращению поступления иностранной валюты в страну, что вызвало рост ее курса и, соответственно, ослабление рубля.

Следующим фактором, усугубляющим влияние санкций, является наличие долгов перед иностранными кредиторами у перечисленных выше организаций. Часть из российских компаний, входящих в санкционные списки, являются экспортерами углеводородов. Таким образом, снижение цен на нефть привело к сокращению поступления иностранной валюты в страну, что вызвало рост ее курса и, соответственно, ослабление рубля.

Следующим фактором, усугубляющим влияние санкций, является наличие долгов перед иностранными кредиторами у перечисленных выше организаций. Часть из российских компаний, входящих в санкционные списки, являются экспортерами углеводородов. Таким образом, в условиях сокращения валютной выручки и учитывая, что эти компании, несмотря на

санкции, соблюдают графики погашения своих обязательств, у них возникла и неоднократно будет возникать необходимость покупки больших объемов валюты на внутрироссийском рынке. Далее эта валюта была использована для расчетов с иностранными кредиторами, что логично вызывало сокращение ее предложения на российском валютном рынке и еще больше ослабило рубль.

Наконец, последним в списке, но не по силе воздействия на национальную валюту РФ, является чистый отток валюты из Российской Федерации, возникший до санкций. По оценке Центрального Банка РФ в 2014 году он составил 151,5 млрд. долларов США.

В итоге, усилившаяся девальвация национальной валюты вынудила Центральный Банк России перейти к более решительным действиям. Если до середины 2014 года Центральный Банк для поддержки рубля практиковал только валютные интервенции, готовясь к переходу с 2015 года на плавающий курс рубля с его привязкой к ключевой ставке, то, начиная с ноября 2014 года, регулятор несколько раз принимал решение об увеличении ключевой ставки. В итоге в этот период она превысила ставку рефинансирования. Однако, несмотря на динамику роста, полной неожиданностью для рынка стало решение регулятора, принятое в середине декабря, увеличить значение инструмента с 10,5% до 17%.

В некотором смысле, данная мера поставила точку в панике на валютном рынке, так как сделала на некоторое время невыгодным спекулирование валютой. Реакция банковского сектора и его клиентов на этот ход регулятора была скорее негативной. Дело в том, что российские банки устанавливают ставки привлечения пассивов ориентируясь на ставку рефинансирования, на рынок и, начиная с 2012 года, на рекомендации Банка России не превышать ставок, выявленных регулятором в результате периодического мониторинга ставок по вкладам 10 крупнейших банков РФ.

Привязка к ставке рефинансирования в основном связана с налогообложением вкладов населения. Согласно ст. 214.2 Налогового Кодекса РФ, в случае, если ставка по вкладу физического лица превышает величину ставки рефинансирования + 5 п.п., банк являясь налоговым агентом, обязан удержать со вкладчика НДФЛ по ставке 35% от суммы превышения ставки по вкладу над величиной ставки рефинансирования + 5 п.п. [1, с. 57]

Что касается таких ориентиров, как рынок и ставки по вкладам 10 крупнейших банков РФ, то вслед за ключевой ставкой, эти крупнейшие банки подняли ставки по вкладам до 17-20% годовых. Это закономерно, так как в отличие от более мелких представителей банковского сектора, крупные его участники напрямую зависят от средств, привлекаемых Центральным Банком. Данное движение в свою очередь повлияло на рынок в целом и, в итоге, в середине декабря 2014 года образовалась ситуация, которую целесообразно рассмотреть с разных точек зрения. С точки зрения российского вкладчика и с точки зрения российского банка, не входящего в число 10 крупнейших.

С точки зрения вкладчика – наблюдалась полная неясность в отношении банковских ставок, и их динамики: за два дня банки подняли

ставки с 10-12% годовых до 17-21% годовых для новых вкладов. Большинству вкладчиков ранее не приходилось сталкиваться с налогообложением доходов от вкладов, которое возникло в результате того, что у нас, с одной стороны, действовала ставка рефинансирования в размере 8,25% годовых, а с другой, банки, устанавливая ставки по вкладам, в конечном счете, ориентировались не на ставку рефинансирования, а на ключевую ставку. [4, с. 2]

Что касается банков, не входящих в число 10 крупнейших, то они были поставлены перед непростым выбором. Либо идти в ногу с рынком и поднимать ставки, нарушая тем самым настоятельные рекомендации регулятора не выходить за пределы результатов отмеченного ранее мониторинга. Либо соблюдать рекомендации Центрального Банка и терпеть отток досрочно расторгаемых вкладов. Дело в том, что к моменту увеличения ключевой ставки ежедекадный мониторинг ставок по вкладам 10 крупнейших банков не был проведен и в течении недели у банков не было ориентира.

Вследствие роста стоимости пассивов закономерно поднялись ставки по активным операциям банков, в первую очередь по кредитованию. Тут важно отметить, что, в конечном счете, рост ключевой ставки сыграл свою роль не только в отношении валютных спекуляций, но и в отношении инфляции. Основная задача, которую Банк России должен решать при помощи ключевой ставки – это таргетирование инфляции. Уменьшение ставки ведет к удешевлению кредитования, стимулирует потребительский спрос и рост экономики, что в свою очередь ведет к росту инфляции. Увеличение ставки делает кредитование менее доступным и, вместе с тем, стимулирует рынок использовать инструменты накопления. Это закономерно тормозит экономику и рост инфляции. Таким образом, можно констатировать, что с декабря 2014 года ЦБ использует ключевую ставку по назначению. Как следствие, банковский сектор может столкнуться с сокращением объема кредитования и снижением своей основной статьи доходов.

Как отмечалось ранее, международные санкции, влияние которых на фоне проблем в российской экономике только усугубилось, привели не только к сокращению доходов банковского бизнеса, но и к росту просроченной задолженности.

В соответствии с российским законодательством наличие просрочки у банка влечет за собой формирование дополнительных резервов. Резервы формируются в конечном счете из прибыли банка. В свою очередь сокращение прибыли ведет к сокращению капитала банков.

С 1 января 2015 года требования к капиталу кредитных организаций ужесточились, в частности, в соответствии со ст. 11.2 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» минимальная величина собственных средств (капитала) банков увеличивается со 180 до 300 млн. рублей. [2, с. 65] Несоблюдение этого требования может повлечь за собой отзыв лицензии. Также, в соответствии с требованиями 139-И Инструкции ЦБ РФ ужесточаются требования по так называемым обязательным нормативам

банков. Обязательные нормативы по своей сути являются показателями финансовой устойчивости и ликвидности банков. Банки обязаны их соблюдать ежедневно, а регулятор на ежемесячной основе осуществляет их мониторинг. С 1 января 2015 года минимально допустимое значение обязательного норматива Н1.2 «Норматив достаточности основного капитала» увеличивается с 5,5% до 6%.

На увеличение отмеченных выше показателей напрямую влияет прибыль и качество активов. В кризисной ситуации финансовые результаты и без того не самой рентабельной отрасли экономики снижаются, в том числе и за счет ухудшения качества активов. В ряде случаев возникают затруднения с исполнением уже действующих требований к капиталу и активам. Требуемая сумма увеличения капитала такова, что при помощи прибыли увеличить его невозможно. Единственным источником докапитализации банков становится вложение дополнительных средств со стороны собственников кредитной организации либо дополнительная эмиссия акций, если речь идет об акционерных обществах.

Со стороны регулятора было бы логично на период роста экономики ужесточать требования к банкам, а в кризис временно смягчать, например, перенести отмеченные выше сроки с 01.01.2015 года на один-два года вперед. Однако, регулятор этого не делает.

Надо отметить, что Банк России предпринял ряд шагов по ослаблению негативного влияния падающей экономики на банковский сектор. Одним из таких шагов является направленное Банком России в адрес кредитных организаций письмо №211-Т от 18.12.2014 года в котором говорится, что до 01 июля 2015 года операции в иностранной валюте, отраженные на балансовых и внебалансовых счетах по 31.12.2014 года включительно, могут включаться кредитными организациями в расчет обязательных нормативов по официальному курсу иностранной валюты по отношению к рублю, установленному Банком России по состоянию на 01.10.2014 года. Тем самым нивелируется негативное влияние отрицательной переоценки валюты на капитал и обязательные нормативы. [3, с. 2]

Помимо перечисленных выше чисто экономических последствий, к которым можно добавить также сокращение межбанковского кредитования, банковский сектор может столкнуться и с политическими аспектами санкций.

Неоднократно поднимался вопрос об уходе с российского рынка таких международных платежных систем, как Visa и Master Card. Экономически это не целесообразно ни для одной из сторон. Доля Master Card на российском рынке составляет 35% (примерно 80 млн. эмитированных карт), в случае ухода компания потеряет не только долю рынка, но и вложенные в российский бизнес инвестиции.

Для россиян и для банковского сектора в частности уход международных банковских систем обернется вынужденным ускоренным переходом на обслуживание в Национальной системе платежных карт (НСПК). НСПК только создается. Уже есть опыт реализации подобных

проектов. В 2010 году на платформе «Сбербанка» стартовал проект «Универсальная электронная книга». К настоящему времени в его реализации не замечено больших успехов.

Наряду с ажиотажем в отношении платежных систем неоднократно в зарубежной и российской прессе со ссылкой на различные источники поднимался вопрос о возможном отключении российских банков от SWIFT. Это международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей. Все российские банки подключены к SWIFT. Это международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей. Все российские банки подключены к SWIFT и любые международные расчеты осуществляются через эту систему. И, хотя, сама организация, несмотря на международное давление, выступает против отключения России, последствия возможного отключения трудно себе представить. По сути – это остановка международных расчетов для всех банков и всех организаций, ведущих внешнеэкономическую деятельность. Также, становятся невозможными валютные переводы по России.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в отношении банковского сектора с экономической точки зрения, негативное воздействие оказали, и будут оказывать не столько те санкции, которые направлены на отдельных представителей банковского сектора России, сколько в целом санкции финансового характера на фоне системных проблем в экономике, падения цен на нефть и жестких требований Банка России по отношению к капиталу и резервам банков.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая и вторая // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 (в ред. от 29.12.2014 г.) // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Об особенностях применения нормативных актов Банка России: Письмо Банка России от 18.12.2014 года №211-Т // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
4. О ключевой ставке Банка России и других мерах Банка России: Информация от Банка России от 16.12.2014 год // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Сиротин М.Л. Влияние международных санкций на банковский сектор // Международные санкции: угрозы, вызовы и возможности для модернизации экономики России: сборник научных трудов / под ред. Бодрунова С.Д. Спб.: Издательство Политехнического университета, 2014 г. С. 82-88.

ANALYSIS OF INFLUENCE OF THE INTERNATIONAL SANCTIONS ON THE CONDITION OF THE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

O.Y. Tolkachenko¹

¹Tver State University, Tver, Russia

In article influence of the international sanctions for activity of banks of Russia is considered. The chronology of introduction of financial sanctions against the separate Russian companies including relating to the banking sector is investigated and also I have established interrelation between them and developed a situation in the bank sphere.

Keywords: *sanctions, key interest rate, obligatory standards, banks, international payment service providers.*

Об авторе:

ТОЛКАЧЕНКО Оксана Юрьевна - доцент кафедры экономики и управления производством Тверского государственного университета (170021, г. Тверь, 2-я Грибоедова, д. 22), e-mail: deputy.dean.ec@mail.ru).

About the authors:

TOLKACHENKO Oksana Yurevna- associate Professor of the Department of economics and production management, Tver State University(33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: deputy.dean.ec@mail.ru

АНАЛИЗ МЕТОДИК ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.Е. Царёва¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Данная статья рассматривает понятие банкротства, его причины, а также позволяет сделать анализ зарубежных и отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия. В статье освещен вопрос импортозамещения как способа избежания банкротства для части российских предприятий в условиях санкций.

Ключевые слова: банкротство; зарубежные и отечественные модели прогнозирования банкротства предприятия; импортозамещение; санкции.

В настоящее время не существует единой или общепринятой методики оценки риска банкротства предприятия. В целом, среди многообразия моделей оценки риска банкротства предприятия, можно выделить две основные группы:

1. модели, созданные при помощи мультипликативного дискриминантного анализа (MDA модели);

2. модели, созданные при помощи аппарата логистической регрессии (logit - модели).

Наиболее распространенными считаются именно MDA–модели. Суть дискриминантного анализа: имеется определенная выборка, включающая в себя качественно разнородные группы объектов [6]. Сама дискриминантная функция выглядит как правая часть уравнения множественной регрессии и предоставляет собой линейную комбинацию дискриминантных переменных:

$$Z = \sum_{i=1}^n Y_i * F_i,$$

где Z – результирующий показатель, дающий возможность отнести объект к определенной группе; Y_i – выявленные в результате анализа веса; F_i – значение финансового показателя.

В качестве примера, продемонстрируем классическую модель оценки банкротства, разработанная Э.Альтманом [5]. При осуществлении анализа были выбраны пять ключевых показателей, имеющих наибольшее влияние на результат финансово-экономической деятельности компаний. Данные показатели послужили основой для создания интегрированной модели:

$$Z = 1.2 * X_1 + 1.4 * X_2 + 3.3 * X_3 + 0.6 * X_4 + X_5,$$

где Z – интегрированный показатель (индекс кредитоспособности), характеризующий уровень банкротства предприятия; x_1 – собственные оборотные средства / сумма активов (степень ликвидности активов) (норматив $\geq 0,1$); x_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов (необходимо сравнение данного показателя со среднеотраслевым); x_3 –

прибыль до уплаты налогов и процентов / сумма активов (степень покрытия доходов предприятия текущих затрат и формирования прибыли); x_4 – рыночная стоимость акций компании/ привлеченный капитал; x_5 – объем продаж / сумма активов. На основе полученного значения Z определяется (табл. 1), насколько высок риск банкротства для компании.

Таблица 1

Шкала вероятности банкротства*

Значение показателя Z	Вероятность банкротства
менее 1,8	очень высокая
1,81-2,7	высокая
2,71-2,99	возможная
от 3,0	крайне низкая

*Составлено по данным: [5].

К достоинствам модели можно отнести: простота использования; возможность использования модели при ограниченной информации; высокая надежность при прогнозировании банкротства; достаточно короткий период прогнозирования (1-2 года) – это особенно важно в условиях неопределенности. Недостатки модели: она не учитывает показатели рентабельности; точность прогноза целиком и полностью зависит от качества исходной информации; временной лаг между созданием и применением модели; ограниченность применения в российских условиях. В качестве коэффициента x_4 используется показатель отношения рыночная стоимость собственного капитала (балансовая стоимость) / привлеченный капитал; и модель (для предприятий, не размещающих свои акции на фондовом рынке) принимает вид:

$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,995 X_5$ (остальные показатели остаются без изменений). Соответственно изменилась и шкала вероятности банкротства:

- $Z > 2,9$ – предприятие финансово устойчиво;
- $1,23 < Z < 2,9$ – неопределенность в состоянии предприятия;
- $Z < 1,23$ – вероятность банкротства высока.

На основе дискриминантного анализа было разработано множество моделей оценки риска банкротства (Р.Таффлер, Р.Лисс, Г.Спрингейт и другие). В целом всем дискриминантным моделям присущи некоторые недостатки. Например, данные методики не способны дать количественной оценки вероятности банкротства. Также, во всех моделях, использующих дискриминантный анализ, существует «зона неопределенности», при попадании в которую интегрированного показателя нельзя сделать однозначный вывод о вероятности банкротства. Именно поэтому, а также из-за других негативных факторов, в современном финансовом менеджменте делается акцент на моделях [7], построенных с помощью аппарата логистической регрессии (logit-модели).

Математический аппарат логистической регрессии предназначен для решения задач предсказания значения непрерывной зависимой переменной, при этом зависимая переменная может принимать значения на интервале от 0 до 1.

Наиболее известная за рубежом logit-модель оценки банкротства – это модель Дж. Олсона, разработанная в 1980 году. Он предложил расчет интегрального показателя Y на основании 9 различных коэффициентов. Формула для расчетов имеет вид [3]:

$$Y = -1.32 - 0.407*k_1 + 6.03*k_2 - 1.43*k_3 + 0.0757*k_4 - 2.37*k_5 - 1.83*k_6 + 0.285*k_7 - 1.72*k_8 - 0.521*k_9,$$

где k_1 – размер предприятия (натуральный логарифм отношения совокупных активов к индексу-дефлятору валового национального продукта); k_2 – отношение совокупных обязательств к совокупным активам; k_3 – отношение оборотного капитала к совокупным активам; k_4 – отношение текущих обязательств к текущим активам; k_5 – чистая прибыль/активы (рентабельность активов); k_6 – отношение чистой прибыли и амортизации к совокупным активам; k_7 – фиктивная переменная, принимающая значение, равное 1, если чистый доход компании за последние 2 года является отрицательной величиной (убыток) и равное 0, если значение иное; k_8 – фиктивная переменная, принимающая значение равное 1, если текущая задолженность компании превышает ее текущие активы и значение равное 0, если нет; k_9 – выражает меру изменения дохода компании за два года отношение разницы между чистой прибылью в последнем отчетном периоде и чистой прибылью в предшествующем отчетном периоде к сумме чистой прибыли в последнем отчетном периоде, взятой по модулю, и чистой прибыли в предшествующем отчетном периоде, взятом по модулю.

Затем рассчитывается итоговый показатель P . Если его значение $> 0,5$, то компания с более высокой вероятностью может быть признана банкротом, во всех остальных случаях – её можно признать финансово устойчивой.

Необходимо отметить ряд достоинств logit-моделей оценки риска банкротства. Прежде всего, это возможность создавать модели нелинейной зависимости. Также в logit-моделях отсутствуют «зоны неопределенности», свойственные дискриминантным моделям; logit-модели позволяют дать однозначную интерпретацию результирующего показателя вероятности банкротства предприятия (величина результирующего показателя принимает значения от 0 до 1, что и определяет вероятность банкротства). Однако все logit-модели имеют недостатки, что и повлияло на ограниченность применения данных моделей в России. К ним можно отнести: различия в выборе исходных данных; различия макроэкономической ситуации в целом; не учитывается отраслевая специфика предприятий. Тем не менее, в последние годы logit-модели пользуются все большей популярностью, в силу своей более высокой точности.

Однако, ни одна модель не адаптирована к экономическим реалиям России. Российскими экономистами разработано немало моделей оценки риска банкротства, основанных на дискриминантном анализе. Из всего многообразия особо выделяются две модели: это рейтинговое число P . С.

Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова и шестифакторная модель О.П.Зайцевой. Рассмотрим подробнее вторую из указанных выше моделей. Интегральный показатель К в модели О.П.Зайцевой рассчитывается следующим образом:

$$K = 0,25K_{уп} + 0,1K_{з} + 0,2K_{с} + 0,25K_{ур} + 0,1K_{фр} + 0,1K_{заг},$$

Где $K_{уп}$ – коэффициент убыточности предприятия (отношение чистого убытка к собственному капиталу) (норматив 0); $K_{з}$ – соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (норматив 1); $K_{с}$ – соотношение краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (норматив 7); $K_{ур}$ – убыточность реализации продукции, рассчитывается как отношение чистого убытка к объему реализации этой продукции (норматив 0); $K_{фр}$ – финансового риска – отношение заемного капитала (долгосрочные и краткосрочные обязательства) к собственным источникам финансирования (норматив 0,7); $K_{заг}$ – коэффициент загрузки активов (величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов) (норматив – равен значению коэффициента прошлого года).

Главное достоинство этой модели – её ориентация на российские условия. К недостаткам можно отнести – неучет отраслевой специфики предприятий (целесообразно дифференцировать величину нормативов для предприятий оптовой торговли, промышленности и т.п.), а также наблюдается существенная связь между значением одного показателя и рейтингового числа, что способно исказить точность полученных результатов.

Из российских logit-моделей выделяются две модели: модель М. Евстратова (прогнозирование на 4 года вперед, и прогнозирование на 2 года вперед) и модель, разработанная Хайдаршиной Г.А. Однако, если М. Евстратов ориентировался при создании своей модели на работу Олсона, стараясь адаптировать её для российских условий, то Г.А. Хайдаршина создала собственную модель с нуля. Остановимся на данной модели подробнее. При ее создании составлялась выборка, состоящая из 350 объектов, причем компании, входящие в выборку, различались по некоторым признакам (объем годовой выручки, масштаб деятельности, отраслевая принадлежность). Для расчета параметра Y Г.А.Хайдаршина предлагает следующую формулу [9]:

$$Y = a_0 + a_1 \times \text{Corp_age} + a_2 \times \text{Cred} + a_3 \times \text{Currentratio} + a_4 \times \text{EBIT/INT} + a_5 \times \text{Ln}(E) + a_6 \times R + a_7 \times \text{Reg} + a_8 \times \text{ROA} + a_9 \times \text{ROE} + a_{10} \times \text{TE} + a_{11} \times \text{TA},$$

где Corp_age – возраст компании; принимает значение «1», если организация была создана менее 10 лет назад или значение «0», если более 10 лет назад; Cred – показатель, характеризующий кредитную историю организации. Если кредитная история положительна, данный показатель считается равным 0, при наличии отрицательной кредитной истории, данный показатель приравнивается к 1; Current_ratio – коэффициент текущей ликвидности (норматив >1); EBIT/INT – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к процентам уплаченным; Ln(E) – собственный капитал организации (натуральный логарифм собственного капитала); R – ставка рефинансирования ЦБ РФ (на текущий момент составляет 11%); Reg –

фактор, характеризующий деятельность организации с позиции её регионального расположения. Если предприятие базируется в Москве или Санкт-Петербурге, данный показатель равен 0, если в иных регионах – значение показателя приравнивается к 1; ROA - коэффициент рентабельность активов (отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов); ROE - коэффициент рентабельности собственного капитала (отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственных средств); TE - показатель темпа прироста собственного капитала; TA – показатель темпа прироста активов предприятия.

Также в модель дополнительно введены переменные a , дифференцированные по 4 сегментам отечественной экономики (табл. 2).

Таблица 2

Значения коэффициентов комплексной logit-модели оценки риска банкротства предприятий в зависимости от отраслевых коэффициентов*

Фактор модели	Коэффициент	Наименование отраслевого сегмента			
		Промышленность	ТЭК	Торговля	Сельское хозяйство
Константа	a_0	10,2137	30,7371	35,0326	13,5065
Corp_age	a_1	0,0303	3,7033	4,1834	0,2753
Cred	a_2	6,7543	8,9734	9,0817	6,6637
Current_ratio	a_3	-3,7039	-8,6711	-8,7792	-7,0113
EBIT/INT	a_4	-1,5985	-7,0110	-8,5601	-2,3915
Ln(E)	a_5	-0,5640	-1,6427	-1,6834	-1,0028
R	a_6	-0,1254	-0,1399	-0,4923	-0,2900
Reg	a_7	-1,3698	-0,6913	-0,8023	-1,5742
ROA	a_8	-6,3609	-5,0894	-8,4776	-6,1679
ROE	a_9	-0,2833	-15,3882	-10,8005	-2,3624
T_E	a_{10}	2,5966	7,3667	7,1862	2,8715
T_A	a_{11}	-7,3087	-22,0294	22,7614	-6,9339

*Составлено по данным: [7, с.168-170].

Далее рассчитывается показатель вероятности банкротства предприятия P ($P=1/(1+e^Y)$); на основании полученных значений определяется уровень риска банкротства. Г.А.Хайдаршина выделяет пять групп риска:

- если $0,8 < P < 1$ – вероятность наступления банкротства максимальна;
- если $0,6 < P < 0,8$ – большая вероятность банкротства;
- если $0,4 < P < 0,6$ – умеренная вероятность банкротства;
- если $0,2 < P < 0,4$ – небольшая вероятность банкротства;
- если $0 < P < 0,2$ – минимальная вероятность банкротства.

Данная модель имеет ряд достоинств. К ним можно отнести комплексность модели, что проявляется и в достаточно широком охвате факторов, позволяющих оценить предприятие с разных сторон, и в учете отраслевой специфики (чего не было ещё ни в одной из вышеописанных моделей). Также модель разработана специально для отечественных предприятий и позволяет учесть сложившуюся макроэкономическую ситуацию в стране. Однако, модель достаточно сложна и громоздка при

расчетах. Кроме этого, Г.А.Хайдаршина не дает должного обоснования по поводу выбора того или иного фактора.

Таким образом, сопоставляя модели, основанные на дискриминантном анализе, и логистические модели, можно сделать вывод о том, что logit-методики позволяют более эффективно оценить риски банкротства, что связано с менее жесткими ограничениями, чем при дискриминантном анализе, и более широкими возможностями прогнозирования.

Теперь приведем официальные статистические данные по вопросу банкротства российских предприятий. В 2014 г. количество арбитражных дел о банкротстве в 2014 г. практически на треть (30,8%) выше уровня 2013 г. Число компаний, признанных банкротами по решению суда, выросло по сравнению с предыдущим годом более, чем на 10% - до 14 тыс. 514. В целом, наблюдается пятикратный рост банкротств в российском реальном секторе, по сравнению с 2007-2008 гг. [4]. Однако за прошедший год ситуация несколько изменилась. Устойчивый рост интенсивности банкротств, начавшийся ещё в середине 2013 г., сменился постепенным снижением со II квартала 2015 г. Что же стало причиной? Ответ - 2015 г. прошел для России под знаком импортозамещения. Сегодня импортозамещение можно оценить как положительно, так и негативно. С одной стороны, импортозамещение стимулирует рост отечественного производства и предоставляет предприятиям достаточно широкий спектр новых возможностей: это и осуществление производства с меньшими издержками, обеспечение внедрение достижений НТП, стимулирование создания новых рабочих мест и другие. Однако есть и негативная сторона импортозамещения: неизбежно проявит себя отставание в технологическом плане, что в конечном итоге негативно скажется на уровне конкурентоспособности отечественной продукции.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (в ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/185181/1/#block_1000
2. Акулов В.Б. Матрица финансовых стратегий фирмы. Финансовый менеджмент: учебник. М.: МПСИ: ФЛИНТА. 2011 . 264 с.
3. Жданов Василий. Логистическая модель оценки банкротства Дж. Олсона (1980) [Электронный ресурс]: Школа финансового анализа. URL: <http://www.beintrend.ru/ohlson-logit>
4. Матросова С.В. Банкротство российских предприятий: динамика и отраслевая структура// Международный научный журнал «Инновационная наука». 2015. №10. С. 86-88.
5. Модель Альтмана. (Z – счет Альтмана). Прогнозирование банкротства бизнеса [Электронный ресурс]: Онлайн Школа финансового и инвестиционного анализа. URL: <http://finzz.ru/model-altmana.html>
6. Мосейко В.О., Лущикова Е.В. Применение моделей диагностики банкротства при разработке финансовой стратегии// Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. №2(15). С. 147-151.

7. Мурадов Д.А. Logit-регрессионные модели прогнозирования банкротства предприятия// Труды нефти и газа имени И.М.Губкина. 2011. №3(264). С. 168-170.
8. Методика анализа финансового состояния предприятия и их сравнительная оценка [Электронный ресурс]: FinanceDeeper. URL: <http://www.financedeeper.ru/fides-617-6.html>
9. Хайдаршина, Г.А. Комплексная модель оценки риска банкротства // Финансы. 2009. № 2. С. 67-69.
10. Федорова Е.М. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий// Проблемы прогнозирования. 2013. №2. С.85- 93.

THE ANALYSIS OF ENTERPRISES BANCROPTCY FORECASTING MODELS

N.E. Tsareva¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article examines the concept of bankruptcy, its reasons, as well as allows you to make an analysis of foreign and domestic enterprises bankruptcy forecasting models. The article highlights the issue of import substitution as a way to avoid bankruptcy for the part of Russian companies in terms of sanctions.

Keywords: *bankruptcy; foreign and domestic enterprises bankruptcy forecasting models; import substitution; sanctions.*

Об авторе:

ЦАРЁВА Наталья Евгеньевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Тверской государственный университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: tsarevane@mail.ru

About the authors:

TSAREVA Natalia Evgenievna - Philosophy Doctor in Economics, Candidate of Economic, Associate Professor, Department of Finance, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: tsarevane@mail.ru

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

УДК 339.9:336.1

АНАЛИЗ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Л.В.Азарова¹, Л.В. Конакова²

¹⁻²Тверской государственной технической университет, г. Тверь, Россия

В статье исследуется роль России в развитии валютно-финансового взаимодействия стран ЕАЭС. Проанализированы кредитные отношения как необходимая составляющая валютно-финансового взаимодействия России со странами ЕАЭС. Проанализирована мировая практика институционального обеспечения управления государственным долгом.

Ключевые слова: валютно-финансовые отношения, взаимное сотрудничество, бюджетный дефицит, государственные заимствования, управление государственным долгом.

Страны Европы и Азии, являющиеся членами экономического сотрудничества, в полной мере ощутили последствия финансового кризиса на устойчивости своих финансовых систем. В результате чего были выявлены недостатки в построении экономической политики, отсутствие или недостаточность в создании системного подхода к ее созданию. Все это имело и положительные стороны: страны ЕАЭС вынуждены были изменить свое видение вопросов валютно-финансового регулирования, в том числе со стороны внешнего экономического влияния. Тем самым был осуществлен переход на новый этап развития валютно-финансового взаимодействия, были определены возможности в достижении консолидации взаимных договоренностей по экономическому сотрудничеству.

Одним из методов по преодолению последствий кризиса стало создание Комиссии Таможенного Союза, объединившему три страны бывшего постсоветского пространства. На базе разработанного Таможенного Кодекса, были определены функции и полномочия всех участников единой таможенной территории, заключивших договора о взаимном сотрудничестве. Наряду с унификацией таможенного законодательства были определены общие правила для торгового и трудового права, формирование бухгалтерской отчетности, регулирование валютного и фондового рынков. Предполагаемые выгоды от возникающих новых возможностей в ходе реализации совместных проектов в различных отраслях экономики в следствии свободного движения товаров должны дать значительную прибыль. По оценкам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, к 2017 г. общий эффект Таможенного союза для входящих в него трех стран составит примерно 400 млрд долл., т.е. прибавка к ВВП каждой из этих стран оценивается в 15% [5].

Место России во взаимном сотрудничестве во многом определяется её ролью во взаимной торговле, которая опосредствуется платёжно-расчётными отношениями. Доля России в экспорте Белоруссии во взаимной торговле составляет 85-90%, а в импорте – более 90%. Для Казахстана эти доли примерно равны 90%, для Киргизии – 50% и 70%, Таджикистана – 80% и 60% [4]. Российские банки выходят прежде всего на рынки Казахстана и Белоруссии. В Таджикистане функционирует несколько российских банков. В Киргизии российские акционеры присутствуют только в качестве миноритарных владельцев.

Особое значение в банковском сотрудничестве России со странами Сообщества имеет уже отмеченное ранее создание в начале 2006 г. Евразийского банка развития (ЕАБР), который будет финансировать совместные проекты стран ЕАЭС. Его уставный капитал составляет 1,5 млрд долл. (1 млрд долл. вносит Россия и 0,5 – Казахстан). Можно сказать, что ЕАБР призван стать катализатором деятельности коммерческих банков в области финансирования национальной экономики межгосударственных инвестиционных проектов. Деятельность ЕАБР (и Антикризисного фонда ЕАЭС) призвана способствовать развитию кредитования на двусторонней и многосторонней основе, формированию регионального финансового рынка. Основная часть взаимных инвестиций стран Сообщества приходится на инвестиции России в странах-партнерах и их вложения в России, причем в страны региона (за исключением Казахстана, инвестиции которого в России в последние годы превышают российские инвестиции) [5]. Российские компании инвестируют в промышленность, строительство, транспорт, связь, банковское и страховое дело.

Степень российского присутствия заметно различается по странам и конкретным сферам экономики и зависит от целого ряда факторов: важности той или иной отрасли для интересов российского бизнеса (и государства), конкретных условий данной страны (валютного и инвестиционного законодательства, общего делового климата), уровня конкуренции со стороны других стран-инвесторов.

Кредитные отношения как необходимая составляющая валютно-финансового взаимодействия России со странами ЕАЭС, фактор, призванный способствовать расширению взаимной торговли, инвестиционного сотрудничества, форма оказания финансовой помощи странам-партнерам.

Государственные заимствования играют ключевую роль в макроэкономическом регулировании и являются важным инструментом преодоления рецессии экономики и реализации экономической стратегии развития государства.

Среди преимуществ государственных заимствований следует отметить то, что они позволяют ускорить темпы экономического роста, дают возможность осуществлять масштабные капиталовложения и реализовывать долгосрочные программы развития. Однако необоснованное наращивание государственного долга представляет угрозу финансовой безопасности страны и осуществляет дестабилизирующее влияние на её экономику.

На современном этапе большинство стран мира имеют бюджетный дефицит, основным источником финансирования которого выступают государственные заимствования. Особенно остро состоит долговая ситуация в странах с развитой экономикой.

В течение 2010-2014 годов долговая нагрузка на экономику большинства развитых стран неуклонно росло. Так, наибольший уровень государственного долга среди развитых стран по итогам 2012 года было: Япония - 235,8%, Греция - 161,2%, Италия - 123,4%, Ирландия - 113,1%, Португалия - 112,4% и США - 106,6% ВВП. [6].

В то же время, критическим считается объем государственного долга на уровне 60% ВВП. Однако, весьма неоднозначным пример Японии, где долговые обязательства государства превышают объемы ВВП почти в 2,4 раза [3]. Такой феномен можно объяснить тем, что большинство обязательств страны являются внутренними, а также в случае возникновения дефолта, его последствия будут менее негативными, чем при внешнем дефолте.

Самый низкий уровень долговой нагрузки на национальную экономику наблюдался в Эстонии – 5,5%, Австралии – 24,0%, Южной Кореи – 32,9%, Швеции – 35,5% и Чехии – 43,9% ВВП [3]. Значительный рост совокупного государственного долга стран мира на протяжении последних лет вызывает активизацию поиска наиболее рациональных и эффективных форм проведения долговой политики, особенно в отношении управления государственным долгом.

Проанализируем подходы к организационному обеспечению управления государственным долгом в отдельных странах мира. Так, Соединенные Штаты Америки являются одним из крупнейших заемщиков и кредиторов одновременно. По состоянию на октябрь 2014 года государственный долг США превышает 17 трлн. долл. До 1970-х годов Соединенные Штаты осуществляли заимствования преимущественно на внутреннем рынке – на конец 1960-х годов внешние обязательства составляли лишь около 5% от общей суммы задолженности, теперь же внешний долг США составляет почти две трети от объема федерального долга [3].

Особенностью существования государственного долга в Соединенных Штатах Америки является законодательно установление лимита федерального долга, введение которого произошло в 1917 году с целью ограничить расходы страны во время Первой мировой войны. Предел долга пересматривалась в США более 70 раз, в последнее увеличение лимита государственной задолженности произошло в октябре 2013 года.

Функцию управления государственным долгом в Соединенных Штатах положено на Бюро федерального долга, входящий в состав Государственного казначейства. Основными задачами Бюро является разработка долговой стратегии, осуществление продажи государственных долговых ценных бумаг, обслуживания и погашения государственного долга, а также обеспечение технической, информационной и аналитической поддержки в сфере государственных заимствований.

Подобно США в Португалии существует отдельное учреждение по вопросам управления долгом – агентства по управлению государственным долгом. Этот орган ответственный за интегрированное управление денежными средствами и прямым государственным долгом страны, а также долгом государственных корпораций, которые финансируются из государственного бюджета. Главными целями деятельности Агентства являются: обеспечение стабильного финансирования правительства и эффективного менеджмента долгового портфеля, минимизация стоимости государственного долга в долгосрочной перспективе при приемлемом уровне риска, оптимизация денежных потоков в государственном секторе с целью уменьшения финансовых затрат страны. Руководящими принципами функционирования Агентства являются: производительность, прозрачность и подотчетность и ответственность. Непосредственный надзор за деятельностью Агентства осуществляет Министр финансов Португалии. В состав Агентства входят: Председатель Совета директоров, Совет директоров, Консультативный совет, Аудиторский комитет. Надзор за деятельностью Агентства осуществляет Аудиторское суд. Законодательное регламентирование государственного долга Португалии включает Закон «О государственном долге», ежегодные законы о государственном бюджете и Декрет, регулирующий деятельность Агентства [1].

В Великобритании ведущим органом в сфере государственного долга является Агентство по управлению долгом Великобритании (DMO), что является исполнительным органом Казначейства. Ведущая его роль заключается в обеспечении финансирования правительственных расходов. Основными инструментами осуществления государственных заимствований в Великобритании выступают казначейские векселя, являются краткосрочными долговыми обязательствами (до 1 года), и ценные бумаги «гилтс» («gilts») – долгосрочные долговые обязательства (от 1 до 50 лет). Агентство было создано 1 апреля 1998 года и тогда же управление рынком «гилтс» перешло от Банка Англии в DMO. Первоочередной задачей DMO является проведение в долгосрочной перспективе политики уменьшения расходов на финансирование нужд правительства с учетом всех рисков, и гармонизация политики управления государственным долгом с долгосрочными задачами денежно-кредитной политики. Агентством по управлению долгом Великобритании введена модель Стратегического анализа долга, которая позволяет оценить соотношение между затратами и рисками при различных стратегиях эмиссии ценных бумаг по определенной структурой, воспроизводит стилизованные модели развития экономики страны [2]. В то же время, важную роль в институциональном обеспечении процесса управления государственным долгом играет Национальный ссудо-инвестиционный банк, который обеспечивает внутренний рынок инвестиционными продуктами, и Банк Англии – осуществляет финансирование международных валютных резервов через продажу правительственных ценных бумаг в иностранной валюте.

Список литературы

1. Люшнина Н.О. Особенности управления государственным внешним долгом России и крупнейших стран мира. / Н.О. Люшнина // Экономика и менеджмент систем управления. 2013. № 4 (10). С. 59-68.
2. Люшнина Н.О. Внешний долг как институт экономической системы. / Н.О. Люшнина // Экономические науки. 2013. № 12 (109). С. 159-163.
3. Office of management and budget. Белый дом США. Служба управления и бюджета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2011/assets/message>
4. Рейтинг стран по уровню государственного долга [Электронный ресурс]. URL: <http://basetop.ru/rejting-stran-po-urovnyu-gosudarstvennogo-dolga/>
5. Транспортная политика единого экономического пространства на период до 2020 г. [Электронный ресурс]: ИПН РАН. URL: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.eurasiancommission.org%2Fru%2Fact%2Fenergetikaiinfr%2Ftransport%2Fnir%2F>
6. Управление государственным долгом [Электронный ресурс]: Институт современного развития. URL: www.insor-russia.ru

THE ANALYSIS OF WORLD PRACTICE IN PUBLIC DEBT MANAGEMENT

L.V. Azarova¹, L.V. Konakova²

¹⁻²Tver state technical University Tver, Russia

The role of Russia in the development of currency-financial cooperation of the EurAsEC member States. Analyzed credit relationships as a necessary component of currency-financial cooperation of Russia with the countries of the EurAsEC. Analyzed the world practice of institutional support of public debt management.

Keywords: *monetary relations, mutual cooperation, budget deficit, public borrowing, public debt management.*

Об авторах:

АЗАРОВА Любовь Владимировна – кандидат технических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов, Тверской государственный технический университет (170026, г.Тверь, наб. Афанасия Никитина, д.22), e-mail: 173alv@rambler.ru

КОНАКОВА Лола Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов, Тверской государственный технический университет (170026, г.Тверь, наб. Афанасия Никитина, д.22), e-mail: konakovalola@yandex.ru

About the authors:

AZAROVA Lyubov Vladimirovna – candidate of tech. N., associate Professor, Department of accounting and Finance, Tver State Technical University (Tver, Afanasy Nikitin Emb., 22, 170026), e-mail: 173alv@rambler.ru

KONAKOVA Lola Vasilyevna – candidate of Econ. D., associate Professor, assistant Professor, Department of accounting and Finance, Tver State Technical University (Tver, Afanasy Nikitin Emb., 22, 170026), e-mail: konakovalola@yandex.ru

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2016 ГОДУ

Е.Н. Ястребова¹, Н.Б. Барбашинова²

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

²Тверской государственный технический университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются проблемы бухгалтерского и налогового учета основных средств в связи с изменением стоимостного критерия их признания и рекомендации по оптимизации данной ситуации с целью уменьшения учетных расходов и упрощения отчетности.

Ключевые слова: *стоимостной критерий признания основных средств, налоговый учет основных средств, бухгалтерский учет основных средств, налогооблагаемые временные разницы, оптимизация двух систем учета в части основных средств.*

Правила бухгалтерского и налогового учета отличаются по многим направлениям и организации стараются всеми законными способами оптимизировать две системы учета во избежание разниц, возникающих по правилам ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [4]. Многие налогоплательщики не применяют амортизационную премию и нелинейный метод начисления амортизации, позволяющие сэкономить на налоговых платежах по налогу на прибыль именно с целью сближения с правилами бухгалтерского учета. И вот с 1 января 2016 г., в соответствии с п.1 ст. 256 НК в налоговом учете внесена поправка, что амортизируемым признается имущество с первоначальной стоимостью свыше 100 тыс. руб. [1].

В бухгалтерском учете такое изменение не принято. Минфин РФ в связи с реформированием системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и разработкой федеральных и отраслевых стандартов перестал вносить изменения в действующие положения по бухгалтерскому учету. В соответствии с п. 5 ПБУ №6/2001 активы, в отношении которых выполняются условия, предусмотренные в Положении, и стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 рублей за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов [3]. Поэтому объекты стоимостью свыше 40000 руб. должны учитываться в составе основных средств.

Любое изменение в законодательстве имеет, как положительные, так и отрицательные последствия. Положительными последствиями является:

- приближение стоимостного критерия оценки объектов к реальным рыночным ценам. За последние годы в связи с ростом инфляции существенно подорожали малоценные объекты основных средств и то, что раньше подходило к критерию оценки 40000 руб. стало стоит дороже и разработчики

НК РФ в соответствии с «Основным направлениями налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» предусмотрели увеличение первоначальной стоимости амортизируемого имущества для целей налогообложения до уровня инфляции в качестве меры поддержки бизнеса [6];

- упрощение налогового учета объектов стоимостью до 100000 руб. Если до 01.01.2016 объекты от 40000 до 100000 включались в состав амортизируемого имущества, то по ним в течении 1- 3 лет начислялась амортизация, так как они относились преимущественно к 1-2 амортизационным группам. Теперь налогоплательщики сразу списывают такие объекты в состав расходов, что уменьшает количество заполняемых документов и налоговых регистров;

- уменьшение налоговой нагрузки по налогу на прибыль. С 2016 года организации приобретенные объекты стоимостью до 100000 руб. сразу включают в состав расходов для целей налогообложения и уменьшают налоговую базу и сам налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет.

Пример: Организация приобрела в марте 2016 года 10 компьютеров стоимостью 106200 руб., в т.ч. НДС за единицу. В том же месяце компьютеры введены в эксплуатацию. Стоимость компьютера без НДС 90000 руб. $(106200 \cdot 100 / 118)$, поэтому согласно п.1 ст. 256 НК, организация в марте может признать в налоговом учете в составе расходов 900000 руб. $(90000 \text{руб.} \cdot 10 \text{ штук})$. Таким образом, прибыль отчетного периода уменьшится на 900000 руб., а налог на прибыль на 180000 руб. $(900000 \cdot 20\%)$. Если бы такая ситуация произошла в 2015 году, то компьютеры были бы приняты в состав амортизируемого имущества и по ним начислялась бы амортизация в течении 2-3 лет в зависимости от положений учетной политики налогоплательщика, так как они относятся ко 2 амортизационной группе. Предположим, что срок полезного использования – 36 месяцев, тогда сумма амортизации за месяц по одному компьютеру составит 2500 руб. $(90000 \cdot 100\% / 36)$, а по 10 компьютерам – 25000 руб. и соответственно налог на прибыль уменьшается на 5000 руб. $(25000 \cdot 20\%)$. Преимущества по снижению налога на прибыль очевидны.

Теперь рассмотрим отрицательную сторону изменения в налоговом законодательстве. На основании выше изложенного внесенные в ст. 256 НК РФ изменения могут стать источником формирования временных разниц между бухгалтерским и налоговым учетом объектов стоимостью от 40 000 до 100 000 руб. в соответствие ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Определение временных разниц дано в п.8 ПБУ 18/02 - это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а базу по налогу на прибыль - в другом или других отчетных периодах. [3]. Объекты стоимостью от 40 000 до 100 000 руб. в налоговые расходы включаются единовременно, а в бухгалтерские расходы постепенно по мере начисления амортизации. Возникающая при этом разница будет налогооблагаемой и приведет к образованию отложенного

налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих периодах.

Вернемся к примеру 1 и рассмотрим эту ситуацию в бухгалтерском учете. При приобретении компьютеров на основании накладной и счета-фактуры поставщика сделаны записи:

Д 08.4 К 60 -90000 руб. *10 шт.=900000 руб. – на стоимость компьютеров без НДС

Д 19 К 60 – 106200 руб.- на сумму НДС

Д 01 К 08.4 - 90000 руб. *10 шт.=900000 руб. – каждый компьютер принят к бухгалтерскому учету.

В марте в налоговом учете все компьютеры приняты к учету и поэтому их стоимость в сумме 900000 руб. списана на расходы текущего периода. В результате в бухгалтерском учете возникает налогооблагаемая временная разница, которая на синтетических счетах не отражается. Эту разницу можно показать на специально введенном в рабочий План счетов организации забалансовом счете, например 012 «Налогооблагаемая временная разница». По дебету счета 012 будут отражаться возникающие налогооблагаемые временные разницы, а по кредиту счета 012 их списание. От суммы возникшей налогооблагаемой временной разницы путем умножения на ставку налога на прибыль (в Тверской области – 20%) определяется отложенное налоговое обязательство. В связи с выше изложенным в бухгалтерском учете в марте составляются записи:

Д 012 - 900000 руб. – отражена налогооблагаемая временная разница

Д 68 субсчет «Налог на прибыль» К 77 – 180000 руб. (900000*20%)

Срок полезного использования компьютера – 3 года, тогда сумма амортизации за месяц по одному компьютеру составит 2500 руб. (90000*100%/3/12 месяцев), а по 10 компьютерам – 25000 руб. и соответственно в бухгалтерском учете в апреле и далее в течение всего срока полезного использования будет сделана запись:

Д 20 К 02 – 2500 руб.*10 шт. = 25000 руб.– начислена амортизация по каждому компьютеру.

В связи с тем, что в налоговом учете все компьютеры уже списаны в марте, то при начислении амортизации в течение 3-х лет в бухгалтерском учете будут возникать ежемесячные расходы и возникшая налогооблагаемая временная разница будет уменьшаться. Поэтому в бухгалтерском учете также в течение всего срока полезного использования составляются записи:

К 012 – 25000 руб. – списана налогооблагаемая временная разница за соответствующий месяц

Д 68 субсчет «Налог на прибыль» К 77 – 5000 руб.(25000*20%) – проводка составляется «красным сторно» и отражает списание налогооблагаемой временной разницы за соответствующий месяц.

Таким образом, выше приведенные расчеты показывают, что изменение стоимостного критерия основных средств в налоговом учете, с одной стороны упрощает налоговой учет таких объектов, с другой стороны усложняет

бухгалтерский учет и составление бухгалтерской отчетности. В качестве рекомендаций предотвращения данной ситуации можно воспользоваться требованиями МСФО. В соответствии с приказом Минфина №217н от 28.12.2015 Международный стандарт (IAS) 16 «Основные средства» официально действует для составления бухгалтерской отчетности на территории РФ [2]. В этом стандарте не устанавливается строгий стоимостной критерий их оценки и это может сделать сама организация. К этой ситуации также можно применить нормы п. 10 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», допускающие изменение учетной политики организации в случае применения нового способа ведения бухгалтерского учета, который предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации [5]. Таким образом, исходя из норм действующих нормативных документов в учетной политике для целей бухгалтерского учета организация может установить свой стоимостной критерий оценки основных средств в размере 100000 руб. и привести в соответствие бухгалтерский и налоговый учет.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, от 06.08.2001 N 110-ФЗ (в ред. 28.12.2015) [Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
2. Международный стандарт (IAS) 16 «Основные средства»: Приказ Минфина №217н от 28.12.2015 [Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/2001): Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (в ред. от 24.12.2010)[Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»(ПБУ18/2002): Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (в ред. от 06.04.2015)[Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (в ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». URL:<http://www.consultant.ru>
6. Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]: СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>

ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN 2016

Е. Н. Ястребова¹, Н. В. Барбашинова²

¹Tver State University, Tver, Russia

²Tver State Technical University, Tver, Russia

In the article the problems of accounting and tax accounting of fixed assets in connection with a change in the cost criterion of their recognition and recommendations on how to optimize this situation to reduce accounting costs and simplify reporting.

Keywords: *value-based criteria to recognise fixed assets, tax accounting of fixed assets, accounting of fixed assets taxable temporary differences, optimization of the two systems of accounting in terms of the assets.*

Об авторах:

ЯСТРЕБОВА Елена Николаевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, Тверской государственный университет (170100, Россия, Тверь, ул. Желябова, 33), e-mail: e.iastrebowa@yandex.ru

БАРБАШИНОВА Наталья Борисовна - доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов, Тверской государственный технический университет (170026, г.Тверь, набережная Афанасия Никитина ,д.22), e-mail: Barbi60@yandex.ru

About the authors:

YASTREBOVA Elena Nikolaevna — candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of accounting, Tver state University (170100, Russia, Tver, Zhelyabova street, 33), e-mail: e.iastrebowa@yandex.ru

BARBASHINA Natalia Borisovna - associate Professor, Department of accounting and Finance, Tver state technical University (170026, Tver, embankment of Afanasy Nikitin ,D. 22), e-mail: Barbi60@yandex.ru

ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

А.О. Головин¹

¹Тверской филиал Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, Тверь, Россия

В статье рассматриваются общие вопросы экономического положения страны и возможности расширения участия российских хозяйствующих субъектов в глобальных цепочках добавленной стоимости. Описываются потенциальные пути финансового воздействия на продвижение в глобальные технологические и торговые сети.

Ключевые слова: *экономическая динамика; глобальные цепочки; финансовое регулирование.*

Сложившаяся в Российской Федерации экономическая ситуация и весьма осторожные прогнозные оценки возможных перспектив, являются сегодня важнейшими темами для обсуждения представителями теории и практики финансового сообщества. Спектр рассматриваемых проблем чрезвычайно широк. Это вопросы макроэкономического анализа и денежно-кредитной политики, и правовые аспекты финансового регулирования, и перспективы изменений в стратегическом менеджменте корпораций. Диапазон мнений простирается от болезненного неприятия существующих реалий, до достаточно спорных и, одновременно с этим, вполне перспективных предложений по улучшению существующего экономического положения.

Стремительно нарастающие интернационализации производства и глобализации мировой экономики говорят о необходимости увеличения участия страны в международном разделении труда. Нельзя отрицать и то, что разумное использование открытости экономики страны, является важным фактором ее роста. Введенные США и Европейским Союзом санкции не вечны, затрагивают ограниченный объем направлений бизнеса, и никак не сужают возможности участия в международной специализации и кооперации в иных регионах мира.

В этой связи, весьма перспективным направлением экономического развития является увеличение участия хозяйствующих субъектов России в глобальных цепочках создания добавленной стоимости (ГЦС). Изначально этот подход использовался для стратегического анализа издержек и создания цепочки ценностей конкретной компании. Однако достаточно быстро эта идея стала применяться и в аналитических исследованиях, и в предложениях по развитию торговли и сотрудничества в глобальном масштабе. Появился и используется специальный комплекс индикаторов, характеризующих уровень вовлеченности страны в процесс вертикальной интеграции производства. Это теперь уже хорошо и широко известный индекс участия страны в глобальных

цепочках, средняя протяженность глобальных цепочек и их протяженность в разрезе основных отраслей, расстояние до конечного потребителя.

Автор уже описывал существующие проблемы и возможности использования концепции ГЦС для развития экономики Российской Федерации. Известно, что сегодня, в условиях глобализированной экономики и интернационализированного производства, мерилом успеха является не объем конечного продукта, а степень и доля участия компаний страны в его создании. Это означает, что высокий результат определяется постоянным и существенным присутствием в наиболее значимом сегменте глобальной цепочки создания добавленной стоимости. Все системы процессов производства и предоставления услуг разбиваются на весьма многообразные подсистемы восходящих и нисходящих межфирменных связей. Их формирование в основном определяется транснациональными корпорациями исходя из различных факторов и условий. Это близость источников и стоимость сырья, материалов и энергии, наличие и стоимость рабочей силы, тарифные и нетарифные преференции, политическая стабильность, возможности репатриации прибыли. Участие в восходящих связях характеризует в основном ориентацию на экспорт сырья и материалов, с их возможным возвращением в виде конечного продукта. Присутствие в нисходящих связях означает нацеленность на использование ввозимых сырья и материалов для производства окончательно готовой для потребления продукции [1].

Вопросы использования концепции ГЦС находятся в центре внимания международных экономических институтов. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создала специальную базу данных по вопросам торговли по добавленной стоимости (International Trade and Balance of Payments, TiVA – Trade in Value Added). Это общие показатели TiVA, показатели восходящих и нисходящих связей, характеристики происхождения добавленной стоимости в валовом экспорте и в конечном спросе.

В январе 2016 года Международный центр по торговле и устойчивому развитию (Женева), опубликовал работу руководителя темы Глобальные цепочки стоимости: вызовы развития и варианты политики Группы экспертов E15 Ш. Стивенсон «Рамки регулирования торговли в мире глобальных цепочек стоимости: варианты политики». Это исследование было подготовлено для рассмотрения и обсуждения на Всемирном экономическом форуме (Давос) 2016 года. В работе освещаются общие вопросы ГЦС, направления регулирования развития и расширения глобальных сетей, предлагаются возможные действия в кратко-, средне- и долгосрочном периоде [3].

Известно, что система финансового регулирования включает в себя два весьма важных элемента. Первый представляет собой подсистему пруденциального надзора, призванного обеспечивать устойчивость финансовых основ. Вторая подсистема, или собственно регулирование,

должна быть направлена на стимулирование конкурентной борьбы и обеспечение реализации прав участников финансовых отношений.

Следовательно, на первое место выходит следующий важный вопрос. Как создать необходимые условия и реализовать соответствующие мероприятия для увеличения добавленной стоимости, создаваемой российскими компаниями? Ответ на этот вопрос и может стать одним из важнейших направлений совершенствования финансового регулирования и стимулирования хозяйствующих субъектов Российской Федерации к такой организации своей хозяйственной деятельности, которая позволяла бы увеличивать долю создания добавленной стоимости на территории России. Кроме того, здесь необходима ориентация и на максимально возможное повышение ее за счет участия в глобальных цепочках за пределами страны. Это должно предполагать существенные изменения в определении и реализации весьма важных составляющих промышленной и торговой политики, и финансового воздействия на них.

Представляется, что немаловажным фактором финансового воздействия здесь может быть применение дифференцированного налогообложения. Оно должно учитывать организацию вертикальной интеграции крупнейших корпораций России, как внутри страны, так и за ее пределами. Понятно, что решение этого вопроса является достаточно сложным и отдаленным на некоторый временной горизонт. Однако, несмотря на кризисные явления и не лучшие геополитические условия, все равно необходимо ориентировать крупнейших налогоплательщиков на выстраивание цепочек добавленной стоимости, наиболее выгодных не только для них, но и для страны. Это же, несомненно, относится к производителям черного и цветных металлов, первичных химических и нефтехимических материалов, агропромышленному комплексу, лесной промышленности. Безусловно, должен ставиться и вопрос о налоговом стимулировании более существенной локализации производства компонентов и комплектующих, используемых в сборке готовых продуктов на дочерних и совместных машиностроительных предприятиях транснациональных корпораций, достаточно широко развернувших свой бизнес на территории России.

Налоговое стимулирование вполне может быть применено и в усилении мотивации в создании, использовании и распространении инновационных разработок и продуктов. Уже достаточно давно известно, что в стоимости продукции наиболее развитых стран мира львиную долю составляет научно-техническая (интеллектуальная) рента. Сегодня наибольшую часть добавленной стоимости составляют расходы не на производство, а на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, маркетинговые исследования и продажи. Методологически эти процессы обосновываются «информационной теорией стоимости», а практическая организация глобального производства описывается моделью «улыбающееся лицо». Исходя из этого, Федеральное агентство научных организаций, корпорации Роснано, Росатом, Ростехнологии, совместно с Минфином и ФНС могли бы разработать предложения по дополнительным

налоговым преференциям для научных учреждений, опытных и реально действующих производств и предприятий, непосредственно участвующих в глобальных цепочках добавленной стоимости.

Не менее важным в возможном финансовом регулировании направленности в глобальные цепочки является и изменения в таможенно-тарифной политики. Это предполагает определенные модификации принципов и инструментов таможенной защиты. Сегодня должна проводиться не только рациональная защита национального производителя в пределах территории страны, но и защита его продвижения в глобальные цепочки добавленной стоимости. Это должно учитывать и современные интеграционные реалии в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Именно в условиях экономической интеграционной группировки появляются дополнительные возможности совместного использования таможенно-тарифной политики для развития хозяйства в глобальных цепочках. Следует отметить и то, что решение этих вопросов проходит далеко не всегда безболезненно и быстро. Это связано с разработкой и использованием правил происхождения товаров и процедур кумуляции стоимости, порождающих множественность и запутанность таможенных тарифов. Однако, несмотря на это, и развитые, и развивающиеся страны мира хотят принимать участие в транснациональных технологических и торговых сетях, позволяющих им увеличить свою долю в добавленной стоимости. Подтверждением этого является состоявшееся подписание документов о создании Транс-Тихоокеанского партнерства, а также уже достаточно длительные, но весьма интенсивные переговоры об образовании Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства.

Следует отметить, что вопросы продвижения российской экономики в глобальные цепочки добавленной стоимости вызывают и определенные опасения. Так, по мнению Дементьева В.Е., Новиковой Е.С. и Устюжаниной Е.В., вместе с выходом на новые рынки и доступом к инновационным технологиям и практикам менеджмента, существуют и риски консервации отставания, технологической зависимости и подчиненности [2].

Однако, можно полагать, что использование глобальных цепочек добавленной стоимости в качестве одного из важных параметров развития экономики вполне обоснованно и осуществимо. Отрицательные последствия структурного кризиса и геополитического давления на экономику страны временны и преодолимы. Существенным и возможным направлением совершенствования регулятивного воздействия на экономическую динамику сегодня является стимулирование роста присутствия хозяйствующих субъектов страны в глобальных цепочках добавленной стоимости. Этот важный вопрос уже находится в центре внимания международных экономических институтов, правительств развитых и развивающихся стран, транснациональных корпораций. Органы государственной власти России, ее Центральный банк и немалая часть предприятий и организаций страны могут ориентироваться на развитие в глобальных цепочках. Несомненно, что проведение работы в этом направлении весьма трудоемкий и длительный

процесс, требующий переосмысления ряда основоположений и некоторых трансформаций финансовой системы. Однако модификации в финансовом воздействии на увеличение доли экономики страны в глобальных цепочках добавленной стоимости и могут обеспечить высокий положительный результат.

Список литературы

1. Головин А.О., Толкаченко Г.Л. Финансовое регулирование развития экономики в глобальных цепочках стоимости // Финансы и кредит. 2016. № 6. С. 26 – 36.
2. Дементьев Е.В., Новикова Е.С., Устюжанина Е.В. Место России в глобальных цепочках создания стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 1. С. 17 – 30.
3. Stephenson, Sherry. Trade Governance Frameworks in a World of Global Value Chains: Policy Options // Policy Options Paper. E15Initiative. Synthesis of the Policy Options. No. 11. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. 2016. URL: http://www.ictsd.org/sites/default/files/research/E15_no11_GVC_final.pdf.

IMPORTANT DIRECTION OF THE FINANCIAL REGULATION

A.O. Golovin¹

¹Plekhanov Russian University of Economics, Tver Branch, Tver,
Russian Federation

This article discusses general issues of economic situation of the country and the possibility of increasing the participation of Russian economic subjects in global added value chains. It describes the potential financial impact on the way in the promotion of global technological and commercial networks.

Keywords: *economic dynamics; global chains; financial regulation.*

Об авторе:

ГОЛОВИН Алексей Олегович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Тверской филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (170100, г. Тверь, ул. Советская, д. 58), e-mail: AGolovin@outlook.com

About the authors:

GOLOVIN Aleksei Olegovich – Philosophy Doctor in Economics, Candidate of Economic, Associate Professor, Department of Economy, Plekhanov Russian University of Economics, Tver Branch (58, Sovetskaya St., Tver, 170100), e-mail: AGolovin@outlook.com

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА МОТИВАЦИЮ АБИТУРИЕНТОВ ПРИ ВЫБОРЕ ВУЗА

Г.Р. Ислакаева¹

¹Институт экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, г. Уфа, Россия

Статья посвящена проблеме оттока абитуриентов из регионов в столичные вузы страны, которые по его окончанию не возвращаются на «малую родину». Были выявлены причинно-следственные связи данной проблемы и проанализированы возможности ее решения на уровне регионов.

Ключевые слова: абитуриенты; вузы; высшее образование; регионы; политика.

Борьба за абитуриентов год от года усиливается между региональными и столичными вузами страны, что вызвано сокращением численности выпускников общеобразовательных учреждений.

В некоторых регионах это привело к негативным последствиям. Речь идет о том, что достаточно большое число абитуриентов из одних регионов уезжают поступать в вузы других регионов, как правило, столичные вузы страны. В принципе, получение высшего образования в ведущих вузах страны абитуриентами из регионов, в случае их возвращения обратно на «малую родину», способствует лишь повышению качества интеллектуального потенциала регионов. Однако уезжающие абитуриенты, в основной своей массе, не возвращаются обратно. Причем, уезжают, как правило, лучшие абитуриенты, имеющие высокие баллы ЕГЭ, и, как следствие, происходит снижение качества интеллектуального потенциала регионов. Эту проблему неоднократно поднимал глава Республики Башкортостан на августовском совещании по образованию [1].

Отток абитуриентов из регионов в столичные вузы страны был характерен и для советского периода страны. Но, в силу того, что тогда существовала плановая система распределения выпускников по территории всей страны, то интеллектуальный потенциал регионов восполнялся, а, порой, даже и пополнялся выпускниками столичных вузов. Когда система распределения выпускников вузов была отменена, в связи с переходом России к рыночной экономике, эффект от того, что абитуриенты уезжают в вузы других регионов, а потом не возвращаются обратно, проявился самым негативным образом во многих регионах.

В этой связи появляется необходимость выяснить: «Почему абитуриенты уезжают поступать в вузы других регионов?», «Могут ли регионы повлиять на мотивацию абитуриентов при выборе вуза?».

Для ответа на эти вопросы, нами было проведено исследование на основе анкетирования выпускников 11-х классов общеобразовательных школ г. Уфа Республики Башкортостан (являющиеся потенциальными абитуриентами) при организационной поддержке Министерства образования Республики Башкортостан. Общее число обработанных анкет – 1383, что составляет чуть более 10% от общего числа выпускников общеобразовательных учреждений г. Уфа.

Вопросы были сгруппированы по разным смысловым блокам, один из которых был посвящен изучению мотивации потенциальных абитуриентов при выборе вуза.

Так, из числа планирующих поступать в вузы другого региона (около 43,7% респондентов) на вопрос: «Почему вы планируете поступать в вузы другого региона?» наибольшее число респондентов (более 56,7%) ответило, что в другом регионе больше возможностей для трудоустройства и выше заработная плата. Делая выбор в пользу вуза другого региона, выпускники школ надеются, что по его окончании им там будет легче найти работу, соответствующую их требованиям, представлениям. Примерно по треть ответов пришлось на следующие варианты: в вузах других регионов обучают лучше (32,3%); интересно пожить в другом регионе (33%).

Таким образом, возможности для трудоустройства и высокая заработная плата – ключевые критерии, которые мотивирует выпускников школ получать высшее образование в вузах другого региона, в основном в вузах Москвы и Санкт-Петербурга.

Примечательно то, что вариант ответа «в другом регионе больше бюджетных мест» выбрало небольшая доля респондентов – 16,3%. Если в советские времена, считалось, что в вузы Москвы и Санкт-Петербурга больше вероятность поступить, поскольку там было больше бюджетных мест, то сегодня это не является весомой причиной, мотивирующая абитуриентов поступать в вузы других регионов. Также достаточно большая доля респондентов выбрали ответы: в вузах других регионов обучают лучше (32,3%); интересно пожить в другом регионе (33%).

Вместе с тем респондентам был задан вопрос: «Почему они не планируют поступать в вузы другого региона?». Результаты опроса показали, что только 44,7% респондентов считают, что в своем регионе есть все возможности для получения высшего образования и трудоустройства. Остальная часть респондентов предпочитает получить высшее образование в вузах РБ не по причине того, что их устраивают существующие условия для жизнедеятельности, а по сугубо личным причинам: семейные обстоятельства, материальные трудности, привязанность к дому.

Обращает на себя внимание тот факт, что более 70% респондентов не планирует возвращаться обратно в свой регион, прежде всего, из-за того, что их не устраивают условия, которые созданы для трудоустройства в родном регионе.

Очевидно, возникает вопрос: «Возможно ли на уровне региона решить эту проблему?».

Ответ на это вопрос может быть получен исходя из следующих рассуждений.

Как было сказано выше, эта проблема обусловлена, прежде всего, социально-экономической ситуацией в регионе. С получением высшего образования в другом регионе (Москве и Санкт-Петербурге) многие респонденты свои ожидания связывают с большими возможностями перспективного трудоустройства и заработной платы. Исходя из этого, для того, чтобы предотвратить «массовый» отток абитуриентов в вузы других регионов, прежде всего, Москвы и Санкт-Петербурга, регионам необходимо обеспечить перспективное трудоустройство и высокую заработную плату.

Очевидно, далеко не все регионы способны обеспечить уровень заработной платы до уровня Москвы и Санкт-Петербурга. К примеру, разница средней заработной платы между субъектами г. Москва (64 324руб.) и Республикой Башкортостан (25 835 руб.) составляет более чем 2 раза [2]. Поэтому на мотивацию абитуриентов, которые при выборе вуза ориентируются на получение высокой заработной платы по его окончанию, регионы повлиять не могут.

Некоторая часть респондентов указали, что выбирают вуз другого региона по причине отсутствия в своем регионе соответствующего факультета, направления подготовки. Так, некоторые респонденты планируют поступать в вуз, осуществляющий подготовку для ракетно-космической промышленности, например, в Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева. Подобная подготовка достаточно специфична и может осуществляться далеко не во всех регионах. В случае если регион не может обеспечить потребности абитуриента в получении высшего образования по достаточно специфичному профилю подготовки, в силу объективных причин (например, в силу нецелесообразности создания аэрокосмического вуза), соответственно, и повлиять на мотивацию таких абитуриентов при выборе вуза он также не может.

Подобно тому как, например, Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева привлекает абитуриентов из Республики Башкортостан, Оренбургской области и некоторых других, предоставляя возможность получить достаточно специфичное высшее образование, остальным регионам также следует придерживаться подобной стратегии. Например, развивать те направления подготовки, которые возможно довести до всероссийского и даже международного уровня, что позволит со временем привлекать лучших абитуриентов из других регионов. Вместе с тем регионам необходимо создавать привлекательные условия для трудоустройства и жизнедеятельности высококвалифицированных кадров, обученных в вузах другого региона.

Таким образом, регионам необходимо проводить политику, направленную на изменения поведения абитуриентов при выборе вуза, создавая благоприятные социально-экономические условия для их жизнедеятельности, развивать конкурентоспособные направления подготовки в вузах, доводя их до всероссийского и международного уровня, с целью привлечения абитуриентов из других регионов.

Список литературы

1. Рустэм Хамитов провёл в Нефтекамске республиканское августовское совещание по образованию [Электронный ресурс]. URL: http://glavarb.ru/rus/press_serv/novosti/62151.html (дата обращения: 22.03.2016 г.).
2. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]: Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 10.04.2016 г.).

INFLUENCE OF POLICY OF THE REGION ON MOTIVATION OF ENTRANTS AT THE CHOICE OF UNIVERSITY

G.R. Islakaeva¹

¹Laboratory of regional socio-economic research, Institute of economics, finance and business, Bashkir State University, Ufa, Russian

Abstract: The paper presents of a problem of outflow of entrants from regions in capital higher education institutions of the country, which on his termination don't come back on "the small homeland". Relationships of cause and effect of this problem have been revealed and possibilities of her decision at the level of regions are analyzed.

Keywords: *entrants; higher education institutions; the higher education; regions; policy.*

Об авторе:

ИСЛАКАЕВА Гузель Разимовна - кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики, финансов и бизнеса Башкирский государственный университет (450076, г.Уфа, ул. К.Маркса 3/4), e-mail: Islakaeva@list.ru

About the authors:

GUZEL' Razimovna Islakaeva - Cand. Sc. (Economics), Bashkir state university (3/4, K. Marx St., Ufa, 450076), e-mail: Islakaeva@list.ru

ВЫБОР СИСТЕМЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Н.И. Косарская¹, Л.В. Акопян²

¹⁻²Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются вопросы влияния элементов учетной политики на финансовые результаты деятельности коммерческой организации. Рассмотрены факторы, влияющие на выбор системы учета полных и неполных затрат.

Ключевые слова: *элементы учетной политики; система учета полных затрат; система учета неполных затрат, управленческие расходы.*

В хозяйственной жизни организаций, целью деятельности которых является получение прибыли, принимают участие разные группы лиц, имеющие прямой или косвенный интерес в формировании и распределении прибыли. Акционеры, контрагенты, конкуренты, государство и персонал организации имеют разные, порой противоположные, интересы. Финансовые результаты могут искажаться в угоду той или иной группы. Так, единичный собственник предприятия заинтересован получить как можно больше прибыли, однако если в стране действует весьма жесткая система налогообложения доходов, то основной его заботой может стать сокрытие прибыли [2, с.197].

Величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, носит субъективный характер, поскольку она создается не только собственниками, руководством и персоналом организации, но и бухгалтером, который выбирает варианты учета хозяйственных операций, влияющих на формирование финансового результата.

Ученый-экономист Соколов Я.В. писал: «Экономисты выдвинули множество часто взаимоисключающих теорий, объясняющих, что такое прибыль. Но ее подлинная величина известна только бухгалтеру, ибо только он, делая выбор из множества методологических проблем, предопределяемых учетной политикой, в конечном счете, говорит: прибыль (убыток) составляет столько-то» [4, с. 327].

Выбор элементов учетной политики оказывает существенное влияние на формирование финансового результата.

В целях изучения влияния отдельных элементов учетной политики на финансовый результат рассмотрим различия между системами учета полных и неполных затрат и определим их влияние на финансовый результат компании.

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» общехозяйственные или управленческие расходы, которые являются условно-постоянными, могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг

полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности [1]. Они либо включаются в состав расходов отчетного периода (списываются на счет 90.2 «Себестоимость продаж»), либо распределяются на себестоимость готовой продукции (списываются на счета 20 «Основное производство» или 23 «Вспомогательное производство»).

Таким образом, в зависимости от выбранного варианта учета общехозяйственных расходов формируется сокращенная или полная производственная себестоимость продукции. Указанные варианты имеют различия в оценке незавершенного производства, остатков готовой продукции, что приводит также к колебанию значения показателя «нераспределенная прибыль».

Составим расчет формирования финансового результата при учете затрат по полной и сокращенной себестоимости, используя данные АО «Тверьстекло». Согласно учетной политике общество ведет учет полной производственной себестоимости выпущенной и проданной продукции.

Расчеты дополним следующей информацией: за отчетный месяц выпуск готовой продукции составил 2 930 тыс. руб., себестоимость проданной продукция - 2 802 тыс. руб. Доля реализованной за месяц готовой продукции составила 95,6%. Сумму общехозяйственных расходов в составе реализованной готовой продукции определим путем умножения общей суммы данных расходов на долю реализованной готовой продукции.

Представим результаты расчетов финансовых показателей по двум системам учета затрат на производство и продажу продукции (табл. 1).

Таблица 1

Финансовый результат АО «Тверьстекло» при использовании систем учета полных и неполных затрат

Показатели	По системе учета полных затрат, тыс. руб.	По системе учета неполных затрат, тыс. руб.
Общехозяйственные расходы	1524	1 524
Производственная себестоимость готовой продукции	2930	1473
Выручка от продаж (без НДС)	5594	5594
Себестоимость проданных товаров	1935	1 935
Производственная себестоимость проданной продукции	2802	1345
Коммерческие расходы	246	246
Прибыль от продаж	611	544

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что при системе учета сокращенной себестоимости выпущенной продукции прибыль от продаж составляет значительно меньшую величину, чем при системе учета полных затрат. Прибыль от продаж по второму варианту оказалась меньше на 11%. Данный факт объясняется тем, что часть общехозяйственных расходов включена в стоимость остатка готовой продукции на складе.

Система учета неполных затрат имеет ряд преимуществ. Во-первых, снизилась налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта. При системе учета

затрат по полной себестоимости налог на прибыль в анализируемом периоде составил в АО «Тверьстекло» 53 тыс. руб., а при системе сокращенной себестоимости – 39 тыс. руб., что на 26% меньше. Это существенный аргумент в современных условиях финансовой нестабильности и экономического кризиса.

Во-вторых, снижается трудоемкость распределения накладных затрат. Значимая для целей управления производственными затратами информация может быть получена без дополнительных учетных процедур.

В-третьих, появляется возможность определить вклад каждого вида продукции в формирование прибыли организации. При этом прибыль периода не зависит от величины постоянных расходов при колебаниях остатков запасов.

Проведенные в АО «Тверьстекло» расчеты выявили также следующие недостатки перехода на систему учета неполных затрат.

Доля общехозяйственных расходов в себестоимости продукции АО «Тверьстекло» составляет значительную величину (в периоде исследования – более 40% от производственной себестоимости выпущенной продукции). В данном случае целесообразно перенести часть общехозяйственных расходов на следующий период путем включения в себестоимость продукции.

Объем производства в отчетном периоде больше, чем объем продаж на 128 тыс. руб. При этом запасы готовой продукции с каждым месяцем увеличиваются. Так, на начало предыдущего месяца анализируемого года остаток готовой продукции составлял 9 844 тыс. руб., а на начало следующего месяца – 9 972 тыс. руб. (на 1,3% больше). Такая тенденция прослеживается в течение ряда отчетных периодов анализируемого года, поэтому финансовый результат при системе учета сокращенной себестоимости в динамике будет меньше, чем при системе учета полной себестоимости. Возможно искажение финансового результата вследствие занижения или завышения себестоимости ранее произведенной продукции.

Усложняется процесс ценообразования, так как отсутствует представление о полной производственной себестоимости продукции.

Проведенные по данным АО «Тверьстекло» расчеты требуют дальнейшей детализации. В частности, необходим углубленный анализ величины и состава общехозяйственных расходов. Их удельный вес непомерно высок. Практические исследования в этой области показывают, что выделение затрат в группу общехозяйственных достаточно условно. Такие расходы, как расходы на электроэнергию и тепловую энергию тяжело разделить на постоянную и переменную части. Следует проинвентаризировать состав общехозяйственных расходов на наличие в их составе полупеременной части и рассмотреть возможность выведения полупеременных расходов в отдельную контролируемую группу.

Для обозначения затрат на продукт, связанных с его производством, МСФО «Запасы» ввел термин «затраты на переработку». Эти затраты включают в себя три группы: 1) прямые затраты, непосредственно связанные

с производством вида продукции; 2) переменные производственные накладные затраты, зависящие от изменения объемов производства; 3) постоянные производственные накладные затраты, не зависящие от изменения объемов производства [3]. Для каждой группы устанавливаются собственные принципы включения в себестоимость продукции. Целесообразно руководствоваться этим правилом при классификации производственных управленческих затрат и построении системы их учета и распределения.

Таким образом, при выборе метода списания косвенных расходов необходимо учитывать указанные преимущества и недостатки, а также интересы лиц, участвующих в хозяйственной деятельности предприятия. Расчет переменных затрат обеспечивает контроль связей между производством и продажами в краткосрочном периоде, позволяет установить нижнюю границу цены и обеспечивает информацией для адаптации производственной программы к условиям рынка. Полное покрытие всех затрат является основой принятия долгосрочных управленческих решений и перспективного планирования.

Список литературы

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации (ПБУ 10/99)» [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=179199;fld=134;dst=100014,0;rnd=0.9307180461137168>
2. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: Учебное пособие / Я.В. Соколов. М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 224 с.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]. М.: Министерство финансов России. URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/03/main/RU_BlueBook_GVT_2015_IAS_2.pdf
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет – веселая наука: Сб. статей, М.: 1-С Паблишинг, 2011. – 638 с.

SELECTION SYSTEM PRODUCTION COST ACCOUNTING

N.I.Kosarskaja, L.V. Akopjan
Tver State University, Tver, Russia

The article deals with the accounting policies of elements affect the financial results of the business organization. The factors influencing the choice of the accounting system of complete and incomplete costs.

Keywords: *accounting policies; System account full costs; incomplete accounting system costs, management costs.*

Об авторах:

КОСАРСКАЯ Надежда Ивановна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, Тверской государственный университет (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: kosarskaya@yandex.ru

АКОПЯН Лилит Володяевна – студентка экономического факультета, Тверской государственный университет (170100, Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: lilitusnu-akop@ya.ru

About the authors:

KOSARSKAJA Nadezhda Ivanovna - Senior Lecturer, Department of Accounting, Tver State University (33, Zhelyabova St., Tver, 170000), e-mail: kosarskaya@yandex.ru

AKOPJAN Lilit Volodjaevna - student at the Faculty of Economics, Tver State University (33, Zhelyabova St., Tver, 170000), e-mail: lilitusnu-akop@ya.ru

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

О.С. Гуляева¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается экономическая сущность таких категорий, как «государственный кредит» и «государственный долг», проводится разграничение этих понятий в трактовке российских и зарубежных ученых-экономистов. Дано авторское определение государственного долга.

Ключевые слова: *дефицитная бюджетная политика, государственный долг, государственный кредит.*

Большинство развитых стран мира перешли на долгосрочную дефицитную бюджетную политику. Все это привело к тому, что в последние два десятилетия величина государственного долга большинства стран мира имеет тенденции к росту. Ведь именно государственный долг наравне с налогообложением и эмиссией денег является источником покрытия дефицита бюджета.

Когда государственный заем становится неисключительным случаем для финансирования государственных расходов, а вполне рядовым источником пополнения доходной части бюджета любого развитого государства, необходимо более полно изучить экономическую сущность государственного долга.

Проводя анализ экономической сущности государственного долга, необходимо рассмотреть и понятие государственного кредита, с целью выявления различия этих категорий.

В определении советского экономиста М.Б. Богачевского «государственный кредит выражает отношения между государством как заемщиком и его кредиторами, главным образом корпорациями и отдельными капиталистами» [2, С. 9]. Таким образом в данном определении отождествляются понятия государственного долга и кредита. Примерно такой же трактовки придерживается В. Я. Вавилов, в его определении «государственный кредит представляет собой совокупность распределительных отношений по мобилизации государством временно свободных средств населения, предприятий для покрытия бюджетного дефицита» [3, С. 74].

А вот в определении Б. Г. Болдырева «государственный кредит представляет собой экономические отношения между государством, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами - с другой». Но далее он выделяет, что о государство может выступать либо в роли заемщика, либо в роли кредитора [10, С. 128]. Б. М. Сабанти считает, что «государственный

кредит - это система экономических отношений, в которых государство выступает одной из сторон кредитных отношений», подразумевая, что государство может быть как кредитором, так и заемщиком [6, С. 52] Такого же мнения и В.М. Романовский, О.В. Врублевская которые прямо указывают, что «государственный кредит - это совокупность финансовых отношений, где одной из сторон является государство, а кредиторами или заемщиками - физические или юридические лица» [9, С. 122]. «Государственный кредит представляет собой систему финансовых отношений между государством выступающем в качестве кредитора и заемщика, с одной стороны и юридическими или физическими лицами с другой [8, С. 224]» - дает определение С.Ф. Федулова.

Такая трактовка является более полной, так как государственный кредит реализуется в 3 основных формах, в которых государство может является:

- кредитом;
- заемщиком;
- гарантом, поручителем по выполнению обязательств третьих лиц.

Именно при реализации второй и третьей формы образуется государственный долг. Таким образом, государственный долг представляет собой часть понятия «государственный кредит», но при этом является самостоятельной экономической категорией.

Начнем изучение экономической сущности государственного долга в российском законодательстве. Так в ст. 6 Бюджетного кодекса РФ дается общее определение государственного и муниципального долга. Отделив, понятие муниципального долга мы получим, что государственный долг – это обязательства, возникающие из государственных заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц, другие обязательства в соответствии с видами долговых обязательств, установленными настоящим Кодексом, принятые на себя Российской Федерацией или субъектом Российской Федерации [1, Ст. 6]. Таким образом, в данном определении указывается в результате чего образуются заимствования. В статье 97 дано уточнение определения: «К государственному долгу Российской Федерации относятся долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований Российской Федерации, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов Российской Федерации об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие настоящего Кодекса» [1, Ст. 97]. То есть, указаны не только формы государственных заимствований, но и

конкретизировано, кто может выступить кредитором РФ. Однако, эти определения не полностью раскрывают экономическую сущность государственного долга.

Рассмотрим понятие государственного долга в трактовке российских и зарубежных экономистов. Так коллектив авторов В. М. Федосов С. Я. Сутормина, В. М. Огородник определяют государственный долг как «сумму задолженности по непогашенным внутренним государственным займам, а также сумма финансовых обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату» [8, С. 226]. Б. Г Болдырев, считает, что «под государственным долгом понимается вся сумма выпущенных, но не погашенных государственных займов с начисленными процентами, которые должны быть по ним выплачены к определенной дате или за определенный срок» [10, С. 128]. Практически такое же определение дают Н.Ф. Самсонова, Н.Л. Баранникова, Н.И. Строкова: «государственный долг - это сумма задолженностей по выпущенным и непогашенным долговым обязательствам государства, включая начисленные по ним проценты» [7, С. 117]. Зарубежный экономист J. M. Buchanan считает, что «государственный долг - это обязательство федерального правительства в федеральной политической системе. Правительство получает в свое распоряжение ресурсы в тот момент времени, когда создается долг, в обмен на свое обещание производить в будущем выплаты кредиторам. Обычно эти будущие платежи включают процентные выплаты и выплату основного долга» [11, С. 4]. В данных определениях государственного долга раскрывается его сущность как кредитной категории, так как выделяются такие принципы кредитования как возвратность, платность и срочность.

В.Я. Вавилов, говорит, что «государственный долг выражает собой результат взаимосвязей исполнительных органов государственной власти РФ с физическими и юридическими лицами (резидентами и нерезидентами), исполнительными органами других государств и международными финансовыми организациями в части формирования фонда заимствования средств для удовлетворения государственных потребностей Российской Федерации» [3, С. 8]. То есть в данном определении рассматривается цель заимствований.

Государственный долг как финансовую категорию рассматривают А.Э. Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл и Р.Дж. Кэмпбелл считая, что «государственный долг - это аккумулированная сумма бюджетных дефицитов прошлых лет» [5, С. 402]. В учебнике Финансы под редакцией В.М. Романовского, О.В. Врублевской дается расширенная трактовка государственного долга: «Это вся сумма задолженности по обязательствам государства, проценты по ней и неисполненные финансовые обязательства государства перед субъектами экономики» [9, С. 123].

Более полное определение государственного долга как финансовой категории дает С.Ф. Федулова: «Государственный долг - это система финансовых отношений по поводу перераспределения части валового

продукта и национального дохода с целью мобилизации государством дополнительных денежных средств» [8, С. 224]. Однако, говорить о том, что государственный долг образуется только в процессе перераспределения ВВП, значит не учитывать часть внешних заимствований.

Таким образом, анализ определений государственного долга показал, что каждое из них раскрывает его сущность с той или иной стороны как экономической категории, но являются не достаточно полными и не отражают всю сущность данного понятия.

Мы выявили, что государственный долг объединяет в себе признаки как финансовой, так и кредитной категории. В нем присутствуют:

- с одной стороны, денежный и перераспределительный характер, регламентированный государством свойственный финансовым отношениям;
- с другой - это движение денежных средств на срочной, платной и возвратной основе, что определяет государственный долг как кредитные отношения.

С экономической точки зрения можно дать более полное определение государственного долга: «Государственный долг - это система денежно-кредитных отношений, в результате которых происходит перераспределение временно свободных денежных средств резидентов и нерезидентов, иностранных государств и международных финансовых организаций в процессе которых образуются долговые обязательства для удовлетворения государственных потребностей».

Специфическая особенность государственного долга как экономической категории заключается в том, что, по сути он является инструментом и связующим звеном между бюджетной, а значит и налоговой, и денежно-кредитной политикой государства. Именно реализация государственной долговой политики обеспечивает способность государства решать поставленные социально-экономические задачи. Он может быть связан с осуществлением государственного регулирования экономики, направленного на положительные сдвиги в структуре общественного производства, а с другой стороны может являться отражением кризисных процессов в экономике.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Богачевский М. Б. Государственный кредит в капиталистических странах. М.: Финансы, 1966.
3. Вавилов В.Я. Государственный долг. М.: Финансовая акад., 1998.
4. Государственные финансы / Под ред. В.М. Федосова. Киев: Лыбидь, 1991.
5. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл; пер. с англ. В. В. Лукашевич и др. СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994.

6. Сабанти Б. М. Финансы современной России: учеб. пособие. СПб.: Изд.С.-Петербург. университета экономики и финансов, 1993. С. 52.
7. Самсонов Н. Ф. Финансы на макроуровне: учеб. пособие/ Н. Ф. Самсонов, Н. П. Баранникова, Н. И. Строкова. М. : Высш. шк., 1998
8. Федулова С.Ф. Финансы: учеб. пособие. М: Кнорус, 2005.
9. Финансы: учеб. для студентов вузов/ Под ред. М. Романовского, О.В. Врублевской. М: Юрайт, 2013.
10. Финансы капитализма: учеб. для студентов вузов/ Под ред. Б. Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.
11. Buchanan, J. M. Public Debt in Democratic Society / J. M. Buchanan // American Enterprise Institute for Public Research. Washington D. C. 20036. 1967

CONTROVERCIAL QUESTIONS ABOUT A NATIONAL DEBT'S ECONOMIC ESSENCE

O. S. Gulyaeva¹

¹Tver State University, Tver

The author reviews essence of such categories as “a public credit” and “a public debt” in this article and shows a division of its definitions in Russian and foreign economic studies. In the end the author gives her own definition of a public debt.

Keywords: *deficit budgetary policy, a public debt, a public credit.*

Об авторе:

ГУЛЯЕВА Ольга Станиславовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов Тверского государственного университета, (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33) e-mail: eco_fic@mail.ru

About authors:

GULYAEVA Olga Stanislavovna – Philosophy Doctor in Economics, associate professor, associate professor of department of finance of Tver State University, e-mail: eco_fic@mail.ru.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Л.Д. Тюличева¹

¹Институт проблем региональной экономики РАН, г Санкт-Петербург, Россия

Статья посвящена формированию институциональной среды профессионального образования. Раскрыты потенциальные возможности, которые информатизация общества предоставляет развитию государственно-общественного управления.

Ключевые слова: *информационное общество, профессиональное образование, институт государственно-общественного управления профессиональным образованием.*

Влияние информационного общества на профессиональное образование рассматриваются чаще всего в контексте отношений «обучающий - обучаемый». В центре внимания оказывается реализация профессиональных образовательных программ с использованием (частичным или в полном объеме) информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей.

Между тем термин «информационное общество» отражает глубинные преобразования общественных отношений, измененную институциональную среду.

Не затрагивая всю палитру изменений, рассмотрим относительно узкий вопрос - влияние информатизации общества на институциональную среду профессионального образования на примере института государственно-общественного управления.

Государственно-общественное управление – это стратегическое социальное партнерство, когда все заинтересованные в развитии профессионального образования социальные группы вырабатывают общие решения по принципиальным вопросам его развития. Институт государственно-общественного управления очерчивает круг участников управления профессиональным образованием и их функции, а также правила взаимодействия всех участников управления.

Принцип государственно-общественного управления был нормативно закреплён в Законе РФ от 10.07.1992 №3266-1 «Об образовании». В период системного кризиса, который затронул и профессиональное образование, это положение оставалось во многом декларативным. Лишь в 2000-е годы начался переход от деклараций к практической работе по привлечению разнообразных групп общественности к участию в соуправлении профессиональным образованием - как в постоянно действующих органах

государственно-общественного управления, так и во временных структурах, созданных для решения конкретных задач [1, с.67]

Процессы становления общественно-государственного управления протекают в настоящее время в неразрывной связи с процессами модернизации региональных систем профессионального образования. Более того, многие задачи модернизации нельзя решить без участия общественности, особенно работодателей.

Какие основания имеются для утверждения, что информатизация общества является фактором развития института государственно-общественного управления? Если обозначить направления положительного влияния кратко, то можно сказать, что использование информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей:

- обеспечивает доступ реальных и потенциальных участников государственно-общественного управления к нормативным, методическим, информационным материалам в области профессионального образования (поэтому электронная образовательная среда рассматривается как инструмент участия всех заинтересованных лиц в оценке качества профессионального образования);

- активизирует участников государственно-общественного управления, включает широкий круг субъектов образования в оценку качества работы образовательных организаций, позволяя осуществить эту оценку непосредственно, зайдя на определенный сайт;

- делает более интенсивным общение по поводу проблем профессионального образования в режиме переговорных площадок благодаря использованию возможностей социальных сервисов;

- создает возможности дистанционного обучения различным аспектам государственно-общественного управления руководящих работников, общественных управляющих, общественно-профессиональных экспертов.

Рассмотрим это влияние по отношению к двум общественным группам - профессиональным сообществам и работодателям.

а) Профессиональные сообщества

Информатизация общества создала новые механизмы профессионального взаимодействия, сделав возможным личностно-профессиональные контакты территориально удаленных личностей в рамках сетевых сообществ.

Для профессионального образования особенно значимо появление и функционирование сетевых сообществ преподавателей – предметников. Преподаватели системы профессионального образования сталкиваются с совокупностью проблем преподавания определенных предметов на базе компетентностного и модульного подходов.

Сетевые сообщества преподавателей способны обеспечить:

- расширение круга субъектов разработки и реализации образовательных программ профессионального образования;

- внедрение эффективных инновационных образовательных технологий в образовательный процесс в соответствии с требованиями современной экономики;
- оперативный учет требований работодателей и особенностей обучающихся при разработке траекторий освоения новых компетенций;
- развитие горизонтальных форм повышения квалификации преподавателей на основе взаимного обучения и обмена опытом, распространение успешных практик;
- формирование коллективного мнения профессионального сообщества по поводу необходимости и желательности тех или иных процессов в развитии профессионального образования.

К способу развития профессиональных сетевых сообществ существует два подхода. Согласно одному из них, сообщества такого рода могут образовываться и развиваться только спонтанно. Их не только нельзя создать в приказном порядке, но они не могут даже быть специально спроектированы, организованы или созданы административно, поскольку энтузиасты руководствуются внутренней мотивацией.

Согласно другой точке зрения, поскольку разрозненность деятельности субъектов системы профессионального образования является серьезным ограничением развития этой системы, не следует ждать, что сетевое взаимодействие рано или поздно сложится само, его следует выстраивать целенаправленно. Примером целенаправленно формируемых сетевых сообществ являются сети вокруг ресурсных центров и других профессиональных образовательных организаций, которые изначально обладают преимуществами в материально-техническом и методическом обеспечении образовательного процесса.

В любом случае, информатизация общества позволяет профессиональному обществу преподавателей активизировать свои взаимодействие через сетевые сообщества и, благодаря коллективному осмыслению процессов в сфере профессионального образования, иметь определенную позицию и отстаивать ее в процессе государственно – общественного управления.

б) Работодатели

Работодатели являются одной из основных групп (наряду с населением), на потребности которой ориентировано профессиональное образование.

Рассогласованное функционирование в течение длительного времени рынка труда и рынка образовательных услуг практически во всех регионах страны доказали неспособность системы образования самостоятельно приводить структуру учебных мест в соответствие со структурой имеющихся в регионе рабочих мест. Это выявило необходимость такой формы социального партнерства как экспертная помощь работодателей системе профессионального образования

Правительство Российской Федерации наделило объединения работодателей правами участия в разработке и реализации государственной политики в области профессионального образования. Однако фактическая

вовлеченность работодателей разных регионов в развитие регионального профобразования весьма различается.

Регионально-ориентированные модели государственно-общественного управления профессиональным образованием предполагают создание координирующих органов при первых лицах субъектов РФ - либо единого межведомственного (координационного) совета, либо нескольких отраслевых советов (комиссий), либо то и другое вместе. В их состав обязательно входят представители работодателей.

Одной из основных функций таких координирующих органов является количественное определение кадровой потребности.

Во многих регионах проводятся мониторинги потребности региональной экономики в специалистах и рабочих кадрах. Прогноз потребностей регионального рынка труда в квалифицированных рабочих, специалистах и служащих формируется на базе данных предприятий, организаций, хозяйств и учреждений муниципальных образований. В некоторых регионах непосредственно у всех действующих предприятий и организаций региона выясняются их потребности в подготовке квалифицированных кадров, в других регионах выстроены системы кадрового сопровождения новых инвестиционных проектов. И если сведения о кадровой потребности крупных системообразующих предприятий региона можно выяснить непосредственно, то для сбора сведений у средних и малых предприятий и организаций необходимо прибегнуть к современным технологиям.

В настоящее время в регионах появились сайты с соответствующими анкетами, которые может заполнить любой работодатель. Это могут быть сайты региональных служб занятости, объединений работодателей, торгово-промышленных палат. Хранение и обновление этой информации также совершается с помощью современных технологий, они же делают возможным доступ профессиональных образовательных организаций к сайтам, отражающим кадровые потребности региона.

Правда, следует признать, что самые совершенные системы сбора информации не могут снять главное ограничение - отсутствие в большинстве организаций перспективного планирования потребности в кадрах.

Другая общественная функция работодателей - формулировать качественные требования к специалистам, выполняющим конкретные трудовые функции в форме профессиональных стандартов в соответствующих отраслях экономики. Далее требования профессиональных стандартов учитываются при корректировке утвержденных и разработке новых ФГОС ВО и СПО.

Предполагается, что в обсуждение стандартов будет вовлечен достаточно широкий круг представителей отраслевого бизнеса. Современная информационная среда позволяет формировать сетевые сообщества работодателей, участвующих в формировании профессиональных стандартов.

Так, межрегиональное отраслевое объединение работодателей электроэнергетики выступает ответственной организацией-разработчиком профессиональных стандартов по некоторым видам деятельности в электроэнергетике. Соответственно, на сайте Объединения РаЭл открыты специальные страницы обсуждения проектов профессиональных стандартов.

Таким образом, информатизация общества предоставляет дополнительные возможности развития института государственно-общественного управления профессиональным образованием. Но использовать этот потенциал можно лишь при заинтересованном отношении все субъектов к интенсивному взаимодействию ради развития профессионального образования.

Список литературы

1.Тюlicheва Л. Д., Кузнецов С. В. Становление государственно-общественного управления развитием региональных систем профессионального образования // Экономика и управление. 2014. № 2. С. 67-72.

SOCIETY INFORMATIZATION AS A FACTOR OF DEVELOPMENT THE INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION VOCATIONAL EDUCATION

L. D. Tiulicheva¹

¹Institute of regional economy problems RAS, Saint-Petersburg, Russia

The article is devoted to the formation of the institutional environment of vocational education. Reveals the potential that computerization provides to the development of state and public management.

Keywords: *information society, professional education, Institute of public administration of vocational education.*

Об авторе:

ТЮЛИЧЕВА Лидия Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник лаборатории проблем развития социального и экологического пространства и воспроизводства трудовых ресурсов региона, Институт проблем региональной экономики РАН (199013, г.Санкт-Петербург, ул. Серпуховская, д.38), e-mail: lid-tylicheva@jandex.ru

About the authors:

TIULICHEVA Lydia D. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Researcher, Laboratory of problems of social and environmental space and the reproduction of labor resources in the region, Institute for Regional Economics of RAS (199013, Saint-Petersburg, street Serpukhov, 38.), E -mail: lid-tylicheva@jandex.ru

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

К.А. Микляева¹

¹Институт социально-экономического развития территорий РАН, г. Вологда,
Россия

В статье охарактеризовано современное состояние и проблемы бюджетной системы муниципальных образований в России. Предложена схема организационно-экономического механизма самофинансирования муниципальных образований и рекомендации, направленные на рост финансовой самостоятельности местных бюджетов.

Ключевые слова: муниципальное образование; местный бюджет; дотационность; финансовая самостоятельность; организационно-экономический механизм; самофинансирование.

Уровень социально-экономического развития определенной территории сегодня во многом определяется эффективностью функционирования механизма государственного регулирования экономики. Его ведущей составляющей выступает бюджет как финансовая база для выполнения задач и функций государства. В Российской Федерации согласно принципам федерализма выделяются федеральный, региональный и местный уровни бюджетной системы. Формирование бюджетов муниципальных образований имеет особое значение для устойчивого состояния экономики страны, так как они являются финансовой основой деятельности органов местного самоуправления.

Одним из основных принципов построения бюджетной системы в России в целом и местной бюджетной системы в частности является принцип самостоятельности бюджетов, изложенный в статье 31 Бюджетного кодекса РФ. В соответствии с ним органы местного самоуправления имеют право и обязанность самостоятельно обеспечивать сбалансированность местного бюджета [1].

Реализация реформы местного самоуправления в России привела к преобразованиям в бюджетной системе муниципальных образований. Цель принятого Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» состояла в исключении неоднозначности разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной и местной власти. Органы местного самоуправления вновь образованных муниципальных образований начали самостоятельно формировать собственные местные бюджеты.

Вместе с тем, сохраняющаяся централизация налоговых доходов в федеральном бюджете привела к значительному перераспределению денежных средств между уровнями бюджетной системы посредством

механизмов бюджетного выравнивания. С 2005 года количество местных налогов сократилось до двух – земельного налога и налога на имущество физических лиц, были сокращены перечень и норматив отчислений в муниципальные бюджеты от федеральных и региональных налогов [2, с. 83]. В такой ситуации налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов не смогли обеспечить формирование их достаточной доходной базы. Вследствие этого возросла дотационность местных бюджетов, снизилась их финансовая самостоятельность, что отрицательно сказалось на экономическом состоянии муниципальных образований и, соответственно, на темпах роста экономики страны.

Так, в объеме доходов бюджетов муниципальных образований на территории Российской Федерации доля межбюджетных трансфертов за последние пять лет превышала 60% (рис.1). Удельный вес объема безвозмездных поступлений вырос с 60,7% в 2011 году до 63,4 % в 2015 году. Объем предоставленных безвозмездных поступлений в бюджеты муниципальных образований России в абсолютном выражении также возрастал – в 2011 году он составлял 1799,33 млрд. руб., а в 2015 году уже 2219,81 млрд. руб.

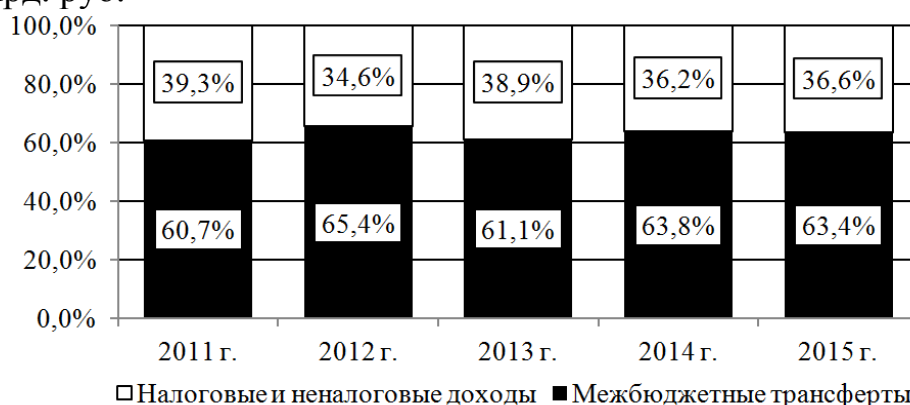


Рис. 1. Структура доходов местных бюджетов Российской Федерации за 2011–2015 гг.*

*Источник: рассчитано по данным Федерального Казначейства РФ [5].

Негативные тенденции состояния бюджетной системы муниципальных образований в России показывают, что законодательно закрепленный принцип самостоятельности местных бюджетов не соблюдается. Актуальным становится вопрос повышения уровня самофинансирования муниципалитетов.

Под понятием самофинансирования применительно к местному уровню управления Е.Н. Старченко, кандидат экономических наук, понимает способ ведения муниципальной деятельности, при котором все расходные обязательства могут быть обеспечены собственными законодательно закрепленными источниками финансирования, что дает возможность социально-экономического развития муниципального образования [3, с. 1037].

Важно отметить, что самофинансирование в нашем понимании не означает полного отсутствия поддержки местных бюджетов со стороны

вышестоящих уровней бюджетной системы и исключение прочих источников финансирования в качестве финансовых ресурсов муниципалитетов. Самофинансирование определяется прежде всего, как способность органов местного самоуправления решать законодательно возложенные на них функции с преимущественным и эффективным использованием собственных доходных источников финансирования.

Для того чтобы формировать достаточную доходную базу местных бюджетов таким образом, необходим грамотный механизм управления муниципальными финансами. Автором предложена усовершенствованная схема механизма обеспечения самофинансирования муниципальных образований, реализуемого в настоящее время (рис.2).



Рис. 2. Схема организационно-экономического механизма обеспечения самофинансирования муниципальных образований*

*Источник: составлено автором.

Объектом управления данного механизма является финансовая система муниципальных образований. Местная власть, реализуемая через совокупность институтов местного самоуправления, воздействует на объект с использованием ресурсов, инструментов и информационной составляющей. Ресурсное звено механизма в предложенной схеме представлено как совокупностью финансовых средств местных бюджетов, так и кадровым обеспечением муниципального управления. Эффективность работы кадров в органах местного самоуправления является одним из ведущих факторов экономического развития муниципального образования.

Инструментарий механизма составляют финансовое планирование, финансовое регулирование с помощью налоговых и денежно-кредитных методов, контроль на местном уровне. Информационным звеном является

процесс подбора отчетных показателей финансовой деятельности муниципалитета, нормативно-правовое обеспечение механизма самофинансирования.

В схеме в информационную составляющую входит также использование данных муниципальной статистики и результатов комплексного мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований [4, с. 10]. Применение данных информационных компонентов будет способствовать всесторонней оценке уровня социально-экономического развития муниципалитетов.

Результатом компетентного управленческого воздействия становится повышение уровня самофинансирования муниципалитетов путем роста налоговых и неналоговых доходов бюджетов, вовлечения дополнительных резервов, регулирования соотношения собственных и заемных средств.

Повышению финансовой самостоятельности муниципалитетов могут способствовать принятые на федеральном уровне меры по снижению централизации бюджетной системы, то есть формирования большей части налоговых доходов в федеральных и региональных бюджетах и преобладания в доходах местных бюджетов безвозмездных поступлений.

Также в компетенции федеральных органов власти находится возможность установления налоговых льгот для предпринимателей, занимающихся приоритетными для национальной экономики видами деятельности: промышленным производством, инновационной деятельностью, сельским хозяйством, развитием художественных народных промыслов.

Такие меры будут способствовать повышению налоговой активности бизнеса и, в конечном итоге, росту уровня самофинансирования муниципальных образований.

На местном уровне представляется возможным осуществление следующих мероприятий, направленных на повышение финансовой самостоятельности с помощью реализации организационно-экономического механизма обеспечения самофинансирования муниципальных образований:

1. Обеспечение постоянного мониторинга результативности использования муниципального имущества;

2. Выявление резервов роста налогового потенциала муниципальных образований с помощью применения административных мер ответственности к организациям, уклоняющимся от налогов;

3. Оптимизация кадровой структуры органов местного самоуправления, муниципальных учреждений с исключением двойного выполнения одних и тех же функций в целях сокращения расходов местного бюджета на государственный аппарат;

4. Управление заемными средствами – расширение применения кредитных ресурсов, оценка потребности в заемных средствах в муниципалитетах и контроль результативности их использования. Кредитные ресурсы в отличие от безвозмездных поступлений, предоставляются на платной и возвратной основе и оказывают стимулирующее воздействие на деятельность органов местного

самоуправления по эффективному формированию и расходованию имеющихся финансовых ресурсов муниципалитетов.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (ред. от 15.02.2016) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 19.03.2016).
2. Печенская М.А. Состояние бюджетов муниципальных образований разных типов и направления повышения их доходного потенциала / М. А. Печенская // Проблемы развития территории, 2012. № 4. С. 83-95.
3. Старченко Е.Н. Некоторые аспекты трактовки принципа самофинансирования муниципальных образований / Е.Н. Старченко // Фундаментальные исследования, 2015. № 11. С. 1034-1038.
4. Ускова Т.В. Мониторинг развития муниципальных образований: монография / Т.В. Ускова, А.Н. Зуев, А.А. Смирнов, под ред. В.И. Ильина. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2002. 126 с.
5. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roskazna.ru/> (дата обращения 23.03.2016).

THE QUESTION OF INCREASING THE LEVEL OF SELF-FINANCING MUNICIPALITIES

К.А. Miklyaeva¹

¹Institute of Socio-Economic Development of Territories RAS, Vologda,
Russia

The article characterized the current state and problems of the budget system of municipalities in Russia. The scheme of the organizational-economic mechanism for self-financing municipalities and recommendations to increase the financial independence of local budgets are proposed.

Keywords: *municipality; the local budget; dependence on subsidies; financial independence; organizational and economic mechanism; self-financing.*

Об авторе:

МИКЛЯЕВА Ксения Алексеевна – аспирантка, инженер-исследователь, ИСЭРТ РАН (160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а), e-mail: kсениya_mik@mail.ru

About the authors:

MIKLYAEVA Kseniya Alekseevna – graduate student, research engineer, ISEDT RAS (160014, Vologda, ul. Gorky, d. 56a), e-mail: kсениya_mik@mail.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ ВОЗМОЖНЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СООТВЕТСТВИИ С ИХ МУЛЬТИФРАКТАЛЬНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ

И.В. Цветков¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной работе на основе модели мультифрактальной динамики предложена классификация социально-экономических процессов. Поведение сложной системы достаточно сильно зависит от ее параметров самоподобия. Соответственно, в зависимости от мультифрактальных показателей переложена их классификация.

Ключевые слова: теория катастроф, фрактальная модель, критические точки, динамические системы.

Целью данной работы является построение новой схемы анализа и прогноза динамики социально-экономических процессов в рамках модели мультифрактальной динамики. Моделирование кризисных явлений в экономике, в частности, финансовых процессов помогает глубже понять природу этих явлений, а также делать соответствующие прогнозы. Ценность таких прогнозов очевидна.

Динамику мультифрактального процесса на интервале T_i ($t_{0i} < t < t_{0i+1}$, $T_i = t_{0i+1} - t_{0i}$) можно разделить на две составляющие, используя понятие линейного тренда [1]:

$$y_i(t) = \bar{y}_i(t) + \tilde{y}_i(t) \quad (1)$$

где $\bar{y}_i(t)$ – линейный тренд процесса, который во времени меняется гладко; $\tilde{y}_i(t)$ – быстрые осцилляции относительно тренда. Предполагается, что $|\bar{y}_i(t)| \gg |\tilde{y}_i(t)|$ и кривая $y(t)$ является мультифрактальной. Линия тренда $\bar{y}_i(t)$ имеет фрактальную размерность равную единице, а $\tilde{y}_i(t)$ – фрактальную размерность D .

Мерой погрешности модели у нас будет величина $\Delta_i = \max |\tilde{y}_i(t)|$ на рассматриваемом интервале изменений D_i . На всем интервале наблюдения общее значение погрешности $\Delta = \max \Delta_i$, $i = 1 \dots n$

Исключительная важность точки бифуркации D_b прежде всего связана с возможностью перехода системы вблизи этой точки из одного состояния X_1 , X_2 , X_3 в другое из данного набора состояний резким скачком без изменения D . В данном случае выполняются все признаки катастрофы вблизи точки бифуркации D_b и данный вид катастрофы естественно назвать бифуркационной катастрофой. Точкой катастрофы A_3 являются критические

значения $D_k(A(D_k)=0)$ и $\eta=0$. Данная катастрофа происходит при сдвиге параметров D и η из этой точки. Бифуркационная катастрофа же возникает при фиксированных значениях D и η и связана с одновременным наличием нескольких состояний системы. Поскольку бифуркационная катастрофа находится вблизи обычной катастрофы A_3 , то естественно ее называть бифуркационной катастрофой типа A_{3b} . Детально бифуркационная катастрофа A_{3b} была исследована в работе [2], посвященной изучению валютного кризиса 1998 года как бифуркационного явления в рамках фрактальной модели. Проиллюстрируем вышесказанное графически. График зависимости функции $X(D)$ представлен на *Рис. 1*

Из *Рис. 1* следует наличие четырех областей значений D , в которых характер течения процесса имеет большие различия. В областях I $1 \leq D \leq D_{0-}$ и IV $D_b < D < 2$ процессы имеют монотонный характер. В них происходит быстрый монотонный рост или убывание параметров системы. Значение величин D_{0+} и D_{0-} можно указать лишь приблизительно. Эти точки отстоят от D_0 примерно на 0,1 – 0,15 в зависимости от конкретной природы процессов X . Эту область можно назвать осцилляционной, т.к. рост величин сменяет убыванием и наоборот [3]. В области III $D_{0+} \leq D \leq D_b$. При фиксированном значении D имеют место решения X_1, X_2, X_3 . Возникает возможность скачкообразных переходов между этими состояниями, связанная с наличием у системы при фиксированном значении D и η нескольких состояний. И что очень важно, это возможно при $\eta \neq 0$, тогда как в точке катастрофы A_3 параметр $\eta=0$. Область III является областью бифуркационной катастрофы A_{3b} , в которой без видимых причин внезапно может наступить скачкообразное изменение состояния. Эта область чрезвычайно важна для описания кризисных социально-экономических процессов, которые постоянно возникают в настоящее время. Катастрофы динамики курса рубля в 1998 году и курса евро в конце 2009 и начале 2010 годов имеют несомненно бифуркационный характер. В области IV $D_b < D < 2$ лежит точка D_k вблизи которой имеет место обычная катастрофа A_3 , поэтому эту область естественно назвать областью катастроф. При $B_k < 0$ следует, что области I и II остаются теми же, что для $B_k > 0$. В области III в этом случае $D_b < D < 2$, и в области IV $D_{0+} \leq D \leq D_b$.

В результате классификацию процессов, описываемых мультифрактальными кривыми в зависимости от значения фрактальной размерности D и знака коэффициента B_k можно наглядно представить в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1

Классификация процессов, описываемых мультифрактальными кривыми

$Sign B_k$	I	II	III	IV
+1	$1 < D < D_{0-}$	$D_{0-} < D < D_{0+}$	$D_{0+} < D < D_b$	$D_b < D < 2$
-1	$1 < D < D_{0-}$	$D_{0-} < D < D_{0+}$	$D_b < D < 2$	$D_{0+} < D < D_b$

Как нами было отмечено выше, значения $D_{0+}, D_{0-}, D_0, B_k, D_b$ определяются конкретной динамикой каждого из рассматриваемых процессов.

В данном разделе более подробно рассмотрим вопрос о прогнозах в этой динамике.

Все интересующие нас моменты времени можно разделить на две области:

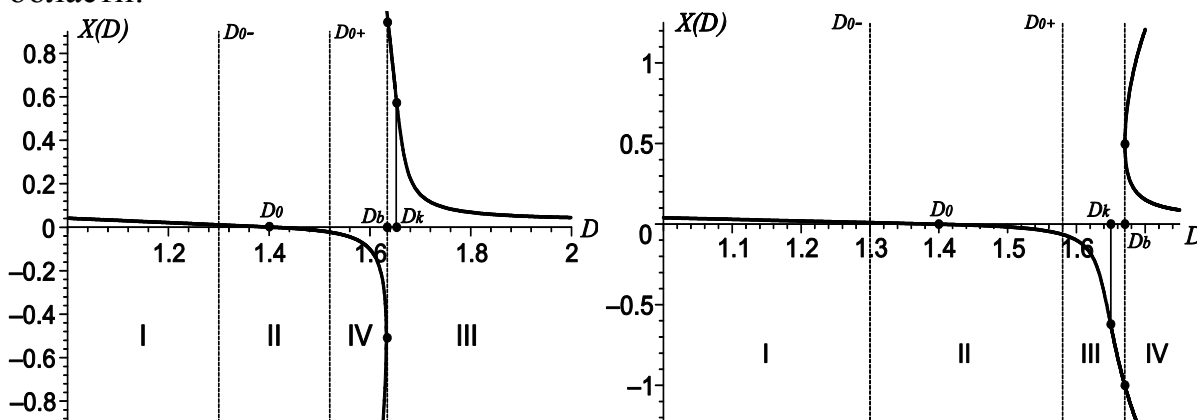


Рис 1. График зависимости $X(D)$ при $V_k = \pm 0,4$.

1. Время, в течение которого ведется наблюдение за системой (t_n);
2. Промежуток времени для которого делается прогноз (t_n).

На основании данных наблюдения за системой в течении времени t_n и разбивая этот промежуток на отдельные периоды T_i , на основании приведенной выше методики [4], вычисляем значение фрактальной размерности D_i изучаемого процесса, а также значения коэффициентов кусочнолинейного тренда X_i . Далее находим значение остальных параметров модели – D_0 , D_k , η из условия наилучшего приближения опытных данных. На основании полученных результатов определяем, к какому типу из четырех относится процесс на интересующем нас промежутке T_i . Устанавливаем закономерности поведения фрактальной размерности D_i в течение времени наблюдения за системой t_n и исходя из этих закономерностей даем прогноз поведения значений $D_i^{(n)}$ на время прогноза t_n . Прогнозные значения $D_i^{(n)}$ позволяют на основании уравнения (1) вычислить прогнозные значения $X_i^{(n)}$. Подставляя эти значения в уравнение, определяющее поведение линейного тренда, мы находим значение $\bar{y}(t^n)$. Тогда прогнозные значения $y(t^n)$ оцениваются по формуле:

$$y(t^n) = \bar{y}(t^n) \pm \Delta(t^n) \quad (2)$$

Далее приведем конкретную схему прогноза в рамках модели мультифрактальной динамики для процессов I и II типа, для которых применимо линейное приближение. Временную ось от начала времени наблюдения t_0 до момента времени прогноза t_p представим на Рис 2. Время конца последнего линейного промежутка наблюдения за системой обозначим t_N



В данной работе на основе модели мультифрактальной динамики предложена классификация социально-экономических процессов. В зависимости от значения параметров фрактальной модели все процессы делятся на четыре типа: *I тип – монотонные, II – осцилляционные, III – катастрофы классические, IV – катастрофы бифуркационные.*

Список литературы

1. Kudinov A. N., Tsvetkov V. P., Tsvetkov I. V. Catastrophes in the Multi-Fractal Dynamics of Social-Economic Systems. Russian Journal of Mathematical Physics, Vol. 18, No. 2, 2011, pp. 149-155.
2. Кудинов А.Н., Цветков В.П., Цветков И.В. Валютный кризис и бифуркационные явления в рамках фрактальной модели// Финансы и кредит. Выпуск 46(326). 2009. с. 5-9.
3. Цветков И.В. Управление нефтяными ценами в рамках фрактального подхода // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. - № 2 (26). - № гос. рег. статьи 0421100034.
4. Цветков И.В. Теория катастроф и фрактальная модель кризисных социально-экономических процессов// Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. Выпуск №19. 2010. с.71-79.

CLASSIFICATION OF POSSIBLE WAYS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL-ECONOMIC PROCESSES IN COMPLIANCE WITH THEIR MULTIFRACTAL INDICES

I.V. Tsvetkov¹

¹Tver State University, Tver, Russia

In this operation on the basis of model of multifractal dynamics classification of social and economic processes is offered. The behavior of difficult system rather strongly depends on its parameters of self-similarity. Respectively, depending on multifractal indices their classification is shifted.

Keywords: *catastrophism, fractal model, critical points, dynamical system.*

Об авторе:

ЦВЕТКОВ Илья Викторович - д.т.н., профессор кафедры экономики и управления производством, Тверской государственной университет, (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: mancu@mail.ru

About the authors:

TSVETKOV Ilya Victorovich - Doctor of Technical Science, Professor of Department of Economics and Management of Production, Tver State University, (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: mancu@mail.ru

КОНЦЕПЦИЯ VaR - ОСНОВНАЯ МЕРА БАНКОВСКОГО РИСКА

В.Пл. Цаневска¹

¹Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия, г. Велико-Тырново, Болгария

В настоящей публикации раскрывается сущность концепции VaR как меры банковских рисков. Рассматриваются основные методы её расчёта и выделяются некоторые преимущества и недостатки этой модели.

Ключевые слова: *VaR, риск, методы, преимущества, недостатки*

Первый финансовый теоретик, который включил риск в обсуждение дискуссии портфеля и диверсификации - это Гарри Марковиц. Он является основоположником подхода, превратившегося в современную теорию портфеля и в основу других разработок, а именно - Современной портфельной теории 1952 года. Теперь, однако, банки и финансовые институты используют три основных метода расчёта банковских рисков: концепция "Стоимость под риском" (Value at Risk, VaR), подход бэк-тестинг (Back Testing) и подход стресс-тестирования (Stress Testing).

Фокус настоящей публикации направлен к **концепции VaR**, так как она является единой количественной мерой уровня риска всего портфеля. VaR - это методология риск-менеджмента, над которой в последние годы сосредоточились как академические исследователи, так и практики. VaR обеспечивает статистическое количественное определение разных компонентов риска в одном количественном показателе.

Название VaR происходит из английского „value at risk” и означает „стоимость под риском“. История этого метода началась в 1994 г., когда американский инвестиционный банк „J. P. Morgan“ внедрил VaR с разработанной методологией „RiskMetrics” для оценки рыночного риска, а позже (в 1997 г.) и „CreditMetrics” для оценки кредитного риска. В 2006 г. эту методологию сделали официальной в целостном документе. Эта концепция становится всё более популярной. В начале её применяли только для оценки рыночного риска. Впоследствии она быстро находит широкое применение и её начинают использовать и для оценки кредитного и операционного риска.

Методологию VaR может использовать любая организация, но в настоящий момент чаще всего её используют торговые и инвестиционные банки. Важной характеристикой концепции является её простота [1, с. 5], а также её относительно лёгкое вычисление. VaR даёт ключевую информацию в одном единственном числе, а именно - информацию о потенциальном убытке в стоимости рискового актива или портфеля в течение определённого периода времени при данном доверительном интервале. Проще говоря, подход стремится ответить на вопрос „сколько можно потерять в течение следующего дня, недели, месяца при определённой степени вероятности“.

Следовательно VaR - это максимальный ожидаемый убыток за определённый период задержки при данном доверительном уровне (т.е. с определённой вероятностью) [1, с.4]. Невозможно оценить размер убытков с абсолютной точностью. Возможно лишь определить максимальный уровень убытков, который нельзя превышать. VaR не прогнозирует каким может быть убыток в худший день [2, с. 201]. Вместо этого VaR использует доверительный уровень, обычно равный 95 % или высшей стоимости.

При методологии VaR убыток в худшем случае является максимальной границей, которая не превышает в больше, чем 1 % всех случаев [3, с. 61] - это называется неожиданный убыток. Существуют ещё ожидаемый и исключительный убыток. Превышение неожиданного убытка определяется как исключительный убыток, а ожидаемый убыток - это статистический убыток портфеля, в котором содержится большое количество кредитов.

Для расчёта VaR нужен три параметра:

- ❖ временной горизонт VaR;
- ❖ доверительный уровень VaR;
- ❖ вероятность, с которой максимальный ожидаемый убыток может

проявиться в течение временного горизонта.

Временной горизонт - это период, когда менеджеры должны принять и реализовать инвестиционные решения, чтобы защитить портфель. Он нужен, чтобы определить время оценки риска. VaR - это техника определения риска, а риск всегда связан с временем [4, с. 1169]. Временной горизонт - это день, два дня, неделя или более долгий период, если этот период гарантирует, что содержание портфеля не изменится за это время.

Доверительный уровень характеризуется тем, что чем выше он, тем больше можно утверждать, что убытки будут в рамках стоимости под риском. Он определяет частоту, при которой VaR будет достигнута. Обычно используются величины 95 %, 98 % и 99%. Базельский комитет рекомендует доверительный уровень 99 % за период 10 дней и исторический период наблюдения, составляющий один год [5, стр. 12].

Вероятность, с которой максимальный ожидаемый убыток может проявиться в рамках временного горизонта обычно находится в интервале от 1 % до 5 %.

Для расчёта VaR не существует единой принятой методологии, но существуют общепринятые методы:

1. метод исторической симуляции;
2. метод „Вариация-ковариация“;
3. метод симуляции „Монте-Карло“.

Первый метод „*исторической симуляции*“ является простейшим методом расчёта VaR. Он расставляет исторические данные, начиная с худших и передвигаясь к лучшим. Этим методом вычисляется гипотетическое изменение в стоимости текущего портфеля на базе исторической информации. Вычисления VaR связаны с предположениями относительно вероятного движения рыночных стоимостей за будущий период. Один из способов предполагает изучить рыночные стоимости в

прошлом и предположить, что они будут двигаться таким же образом и в будущем. Например, если цена акций одной компании в прошлом двигалась вверх и вниз со значительной стоимостью, тогда можно предполагать, что это продолжится и в будущем. В общем, этот метод предполагает, что возвращаемость активов в будущем будет иметь то же самое распределение как в прошлом. Это, однако, не всегда корректно и поэтому является основным недостатком этого метода. Рассматривая исторические данные очень важно использовать период, который не слишком краток, так как краткий период не позволил бы уловить широкий спектр движений цен.

Второй метод „*вариации-ковариации*“ известен ещё под названием „дельта-нормальный метод“. Он предполагает, что распределение возвращаемости активов нормально и что возвращаемость независима [6, с. 243]. Это показывает основное преимущество этого метода, а именно - его простоту. Основной его недостаток заключается в необходимости принимать, что существует нормальное распределение погашений. Но это предположение может оказаться неисполнимым на практике. [7, с. 287]. Другим недостатком может быть возможный ошибочный расчёт VaR, если при вычислении вариаций и ковариаций были допущены ошибки. Ошибки ведут к цепной реакции - ошибочные входящие параметры - ошибочный расчёт стоимости под риском.

Стохастический метод „*Монте-Карло*“ считается более гибким, более сложным и более точным при расчёте VaR по сравнению с другими двумя методами. Он использует изменение цен активов при заданных параметрах распределения (математическое ожидание, волатильность). Метод предполагает осуществление большого количества аппроксимаций, моделирование развития рыночных ситуаций с вычислением финансового результата портфеля [8, с. 176]. Модель призывает к идентифицированию рисков факторов, их распределению и волатильности за определённый период. Оценка стоимости под риском практически не осуществляется на базе обобщённой формулы, а через программные средства со сложными подпрограммами. Расчёт повторяется с разными параметрами. То есть, симуляция основывается на обработке предположений о всех возможных изменениях и это является наибольшим преимуществом этого метода. Разыгрывается большое число возможных сценариев (обычно около 1000), которые генерируются датчиком. Получаются результаты в нисходящем порядке. Среди них изолируются самые неблагоприятные и выводится оценка VaR. Несмотря на тяжёлые вычислительные процедуры, требующие времени, эти симуляции имеют пользу при оценке VaR, так как они ориентированы на будущее в отличие от исторических симуляций.

После вычисления стоимости VaR, она подвергается другому типу тестирования, который проверяет её достоверность. Модель называется *back-testing*, или исторической проверкой. Она сравнивает действительные с вычисленными по модели VaR стоимостями. При тестировании гипотезы можно допустить два типа ошибок - ошибочно отвергнуть корректную модель или ошибочно принять некорректную модель.

В заключение можно синтезировать основные преимущества и недостатки широко распространённой концепции VaR. Положительные стороны концепции доказывают важное место VaR при изучении рискованных экспозиций банков, а отрицательные являются недостаточными, чтобы отвергнуть приложение метода в мировой практике. Хорошее знание положительных и отрицательных сторон этого метода является предпосылкой прецизирования оценки риска.

В общем *преимущества* концепции VaR заключаются в следующем:

- VaR даёт информацию в рамках одного единственного числа;
- VaR является разумной мерой риска разных позиций в денежном выражении;
- VaR вычисляется и толкуется легко;
- VaR можно использовать для расчёта не только рыночного риска, но и кредитного, операционного, ликвидного, валютного риска.
- VaR ведёт к новому подходу риск менеджмента - она даёт более всеобъемлющую информацию высшему руководству, что ведёт к лучшему управлению рисками; обеспечивает новые системы контроля с целью минимизировать заблуждения и человеческие ошибки, которые могут остаться незамеченными;
- VaR ведёт к новым оперативным правилам принятия инвестиционных и других решений;
- VaR является понятным для широкой публики;
- VaR применяется в отчётных целях;

Вопреки широкому применению метода, существуют и некоторые его *недостатки*:

- VaR игнорирует значительные и интересные детали, необходимые для реального представления рыночных рисков [8, с. 177];
- VaR не является когерентной мерой риска - общая стоимость VaR портфеля не может превышать суммарную стоимость VaR его составных компонентов.
- VaR не может справляться с неожиданными изменениями рынка - он пренебрегает возможностью больших и дискретных прыжков финансовых цен.
- VaR описывает убыток не в худшем случае, а в худшем случае при определённом доверительном уровне [2, с. 204].
- Вычисленные стоимости VaR могут различаться, так как банки используют разные базовые предположения.
- VaR не может прогнозировать развитие на несколько лет вперёд. Концепция является подходящей для принятия краткосрочных решений.
- VaR не даёт абсолютно всегда точную оценку - существует множество других случаев, когда банки терпели убытки намного выше, чем указанные их VaR моделями [10, с. 6].

Список литературы

1. Moosa I. Quantification of Operational Risk under Basel II: the Good, Bad and Ugly, 2008
2. Apostolik R., Chr. Donohue. Foundations of Financial Risk. An Overview of Financial Risk and Risk-Based Regulation, 2015
3. Трифонова С. Управление на риска в банката, Тракия М, София, 2015
4. Пътев П., Н. Канарян. Управление на портфейла, Абагар, Велико Търново, 2008
5. Revisions to the Basel II market risk framework, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, January 2009
6. Hennie G., S. Bratanovic. Analyzing Banking Risk. A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management, 2009
7. Завадска З., М. Иванич-Дроздовска, В. Яворски. Банково дело, УИ „Стопанство“, София, 2012
8. Видолова М., Рискът в банковата сфера – същност, елементи, характеристики. Методи за анализ и управление, Infinity creative, София, 2012
9. Dowd K. Math Gone Mad. Regulatory Risk Modeling by the Federal Reserve, Policy Analysis, № 754, September, 2013

THE VAR CONCEPT – KEY MEASURE OF BANK RISK

V.Pl. Tsanevska¹

“St. Cyril and St. Methodius” University of Veliko Tarnovo, Veliko Tarnovo,
Bulgaria

The publication reveals the essence of the concept of VaR as a measure of bank risk. The essential measure methods, the advantages and disadvantages of the model are shown.

Keywords: *VaR, risk, methods, advantages, disadvantages*

Об авторе:

ВЕНЕЛИНА Пламенова Цаневска – асистент, кафедра „Финансов и бухгалтерския учёт“, Великотърновският университет им. Св. Кирил и Методий (България), (5000, г. Велико Търново, ул. “Арх. Георги Козарев” № 1, Факултет Економика), e-mail: tsanevska@uni-vt.bg

About the authors:

VENELINA Plamenova Tsanevska – Assistant, Department of Finance and Accounting at the “St. Cyril and St. Methodius” - University of Veliko Tarnovo, Bulgaria (5000, Veliko Tarnovo, 1 Arch. Georgi Kozarev Str.), e-mail: tsanevska@uni-vt.bg

МЕТОДЫ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИЗМЕНЕНИЯ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

И.Д. Стоянов¹

¹Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия, г. Велико-Тырново, Болгария

В статье рассматриваются вопросы применения методов управления изменениями в организации и межличностными отношениями.

Ключевые слова: *изменение, межличностные отношения, методы, теории.*

Межличностным отношениям свойственен динамизм независимо от модели организации, в которой они протекают. Он характеризуется возможностью быстрого перехода от одного состояния в другое, от одного вида в другой. Основной причиной, вызывающей изменение в состоянии отношений между индивидами, является наступление различных субъективных перемен или сдвигов во внутренней или внешней среде предприятия.

В целом содержание межличностных отношений обуславливается процессами, связанными с постоянными изменениями. Межличностные отношения видоизменяются под воздействием возникающих событий и явлений, а также вследствие трансформаций в самой организации. С другой стороны, они существуют и до возникновения перемен в деятельности организации. При этом преобразование на любом из этапов взаимоотношений между субъектами приводит к необходимости корректировки в их управлении, перестройке в ценностных системах участников, в организационной культуре и личностно-психологическом состоянии.

Сами изменения вызывают положительные или отрицательные последствия в личностных восприятиях, отношениях между субъектами как в горизонтальном, так и вертикальном направлении.

С другой стороны, отношения как особое явление общественной жизни, приводят в большинстве своем случаев к незапланированным изменениям.

В случае целенаправленных преобразований, которые разрабатываются, планируются и осуществляются руководством организации, происходит более сильное влияние на межличностные отношения и само предприятие. В то же время перемены, выступающие следствием межличностных отношений, оказывают меньшее воздействие на фирму, но они могут вызвать со временем нарушение выполняемых функций.

В результате можно сказать, что взаимоотношения представляют собой специфический вид изменений, потому что на определенном этапе некоторые из участников отношений могут перейти от одной позиции поведения к другой, например, из пассивного состояния - в активное. Такой переход, в свою очередь, выступает источником динамических преобразований.

Из всего этого следует, что часть методов, используемых для изменений в организации, имеют непосредственную связь с межличностными отношениями и могут применяться как средства для управления взаимоотношениями между субъектами в коллективе.

Особый интерес представляют теоретические подходы для осуществления организационных изменений, акцентирующих внимание на человеческий фактор. В этих концепциях большое значение придается управленческим навыкам и умениям для оптимизации личностных реакций, улучшения взаимоотношений и уменьшения негативных эффектов от сопротивления персонала. Главная роль отводится менеджерскому составу, человеческому элементу и процессам, проистекающим из них. На основе проведенного исследования наиболее актуальными являются следующие учения:

А) Теория У. Г. Бениса.

По мнению автора, наука имеет высокую важность для человеческого поведения и использования этих знаний для усовершенствования организационных бизнес-структур. Отчетливо можно установить связь между теорией и практикой управления, знанием и действительностью.

У. Бенис целенаправленно акцентирует внимание на предпочтении индивидов, осуществляющих изучение изменений в науке; эффективные действия с помощью проведения изменений; специальный подход к работникам организации. Именно их рекомендации обеспечивают заинтересованность к переменам в межличностных отношениях, повышают уровень межличностного восприятия организации, а также изменяют систему ценностей отдельных субъектов [1, с. 217-230].

Важным моментом является возможность использования влияния со стороны руководителя посредством инструмента власти, но не в традиционной форме, а в экспертной. Кроме того, У. Бенис выдвигает систему требований, которая распространяется как на руководителей, так и на подчиненных. Его система дополнена С. Джонев, который вводит в качестве базового элемента процедуру консультирования [2, с.324].

Б) Трехступенчатая модель изменений К. Левина.

Данная концепция основана на теории К. Левина о групповой динамике и представляет собой модель, которая включает три ступени к желаемым изменениям:

1. «Размораживание» сложившегося состояния на данный момент в группе;
2. «Движение» к новому состоянию в группе;
3. «Замораживание» нового состояния в группе.

Она концентрирует все внимание на группу как на главный фактор перемен, от которого проистекают изменения в организации и ее среде [2, с. 329].

В) Фазы запрограммированных перемен. Теория основана на идеях Р. Балока и Д. Баттена, в основе которых положен проектный менеджмент. Данная модель включает в себя следующие этапы:

- исследовательская фаза - собирается необходимая информация о состоянии организации для подтверждения необходимости изменений и имеющихся ресурсов;

- планирующая фаза - диагностируются процессы в деятельности организации, обобщаются цели изменений, разрабатываются планы мероприятий и назначаются ответственные лица;

- фаза деятельности - практическая реализация намеченных планом действий и установление обратной связи для проведения корректировок;

- интеграционная фаза - обеспечивается согласование проводимых перемен с иными сферами организации [3, с. 26-27].

Г) *Учение практикой*. Изменения могут осуществляться посредством использования новых моделей для организационного поведения способом обучения (переквалификация, повышение квалификации и др.) [2, с. 331].

Д) *Исследование действительности*. Делается акцент на проведении системных исследований, результаты которых являются основной для принятия решений об осуществлении изменений в функционирующих секторах, отделах и организациях. Проводимый анализ выступает «обратной» связью между руководством и моделируемой основой к проведению изменений [1, с. 38-42].

Е) *Теория А. Дубрина*. Основывается на «рычагах», влияющих на процессы в организации. Отмечается важность руководителя в формировании положительных социальных отношений всех участников относительно проводимых изменений. Руководство должно создать благоприятные внутренние условия для более эффективной реализации перемен.

По мнению А. Дубрина, в целях достижения эффективных изменений нужна предварительная подготовка и практические действия со стороны руководства. При этом очень важным условием выступает формальное доверие к своим подчиненным, а также «свободный» обмен информации, четкая формулировка целей и обязанностей, принятие обоснованных решений, составление правильно структурированных систем и процедур [4, с. 409-422].

Как и прежде, в этой теории отмечается значимость обучения, то есть подчеркивается важность развития обучающих процессов в создании трудового коллектива, организации дебатов в дискуссионной форме, привлечении иностранных экспертов.

В целом, представленные теоретические концепции объясняют приоритеты для руководства, психологические процессы, способы улучшения социальных восприятий и межличностных отношений, в том числе к подчиненным, к их ценностным ориентациям и интересам.

Во время реализации организационных изменений следует учесть, что теоретические и практические подходы накладываются друг на друга, но при этом по ряду аспектов они могут не совпадать и противоречить. Это связано с невозможностью приложить в чистом виде ни одну теорию в организационной практике, сочетающей несколько моделей, типов межличностных отношений и действий в разных ситуациях.

С другой стороны, в теории и практике изменений выделяются некоторые общие компоненты, которые обязательно присутствуют: межличностные отношения – одно из обязательных явлений при организационных переменах, коллектив - члены организации со всеми присущими им социальными и психологическими взаимодействиями, руководство - основной элемент, без которого невыполнимы изменения.

Таким образом, в процессе проведения изменений в организации можно считать, что руководство, коллектив, межличностные отношения, социальные и психологические взаимосвязи - это постоянные величины. В тоже время они также находятся под влиянием протекающих трансформаций. В каждой теории выявляются два момента, которые являются главным способом для достижения желанного результата в связи с проведением изменений и организационного развития:

1. Межличностные отношения во всем многообразии их проявлений и социально-психологического состояния личности.
2. Руководство, инициирующее и вводящие изменения в организации.

Список литературы

1. Bennis W. Teoria i metoda zastosowania nauk o zachowaniu w planowej zmianie organizacyjnej, *Zachowanie człowieka w organizacji*, Part II. Warszawa. 1983. 217-230 с., 38-42 с.
2. Иванов И. Организационна психология. Фабер. Велико Търново. 2005. С. 324. С. 331
3. Джонев С. Социалната организация. Том 2.София. 2000. 26-27 с.
4. Dubrin A. *Praktyczna psychologia zarzadzania*. Warszawa. 1979. 409-422с.

METHODS OF DIRECT IMPACT ON CHANGES AND INTERPERSONAL RELATIONSHIPS

I.D. Stoyanov¹

¹ St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo, Bulgaria

In his article addresses the issues browsing methods for management of change and relationships

Keywords: *change, interpersonal relationships, methods, theories*

Об авторе:

СТОЯНОВ Иван Димитров – ассистент кафедры Управление бизнесом, Великотърновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия (5003, г. В. Търново, ул. арх. Г. Козарев, д. 3), e-mail: ivantetev1@abv.bg

About the authors:

STOYANOV Ivan Dimitrov - Assistant professor, Department of Business Administration, St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo (3, G. Kozarev St., Veliko Turnovo, 5003), e-mail: ivantetev1@abv.bg

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОВЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ, ВХОДЯЩИХ В ИХ СОСТАВ

Л.В. Учаева¹, К.А. Белякова²

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

²Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве, г. Москва, Россия

В статье рассмотрены основные возможные формы построения моделей управления холдинговыми объединениями, в частности на примере производителей агропромышленного комплекса. Приводится классификация типов холдингов, проанализированы тенденции форм взаимодействия фирм, входящих в холдинг.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс; агрохолдинг; управление холдингом; бизнес-единицы; вертикальная и горизонтальная интеграция, бизнес-модели холдинговых структур.

Процесс постановки системы управления холдинговым объединением носит трудоемкий и сложный характер и зависит от вида связей между компаниями входящими в холдинг и их функционала, роли в производственном процессе. На практике принято выделять несколько типов холдингов [1] в зависимости от того критерия, который положен в основу классификации (рис. 1).

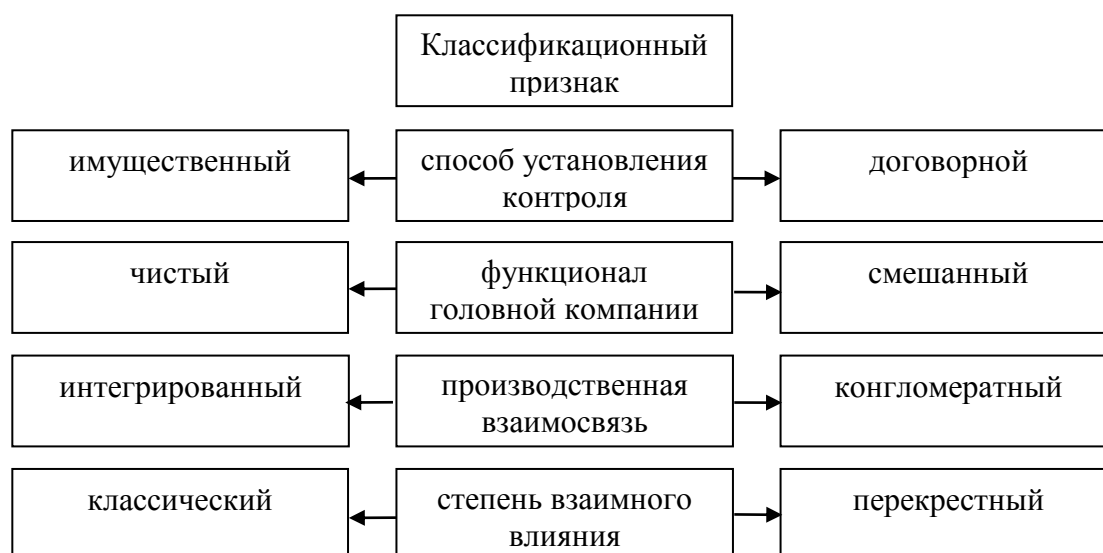


Рис. 1. Классификация типов холдингов

Можно выделить два типа холдингов по способу установления контроля головной компании над дочерними, наличия имущественных связей:

- имущественный - головная компания осуществляет контроль в силу преобладающей доли в капитале дочерней организации, владея контрольным пакетом акций;

- договорной - головная компания не обладает контрольным пакетом акций дочернего предприятия, однако, контроль устанавливается в соответствии с заключенным между ними договором.

В зависимости от видов работ и функционала, выполняемого головной компанией, различают холдинги:

- чистый - головная компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, при этом сама не ведет никакой производственной деятельности, выполняет только контрольно-управленческие функции;

- смешанный - головная компания является производственной единицей, ведет хозяйственную деятельность помимо выполнения управленческих функций по отношению к дочерним предприятиям.

С точки зрения производственной взаимосвязи предприятий, входящих в холдинг, можно выделить следующие два типа холдингов:

- интегрированный - предприятия связаны технологической цепочкой;

- конгломератный - объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. В данном холдинге каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, не зависящий от других дочерних фирм.

В частности, в случае агрохолдинга интегрированная модель будет представлять собой объединение ряда предприятий, осуществляющих отдельные функциональные процессы, как, например, зернопроизводство, зернопереработка, производство хлебобулочной, крупяной продукции.

В зависимости от степени взаимного влияния различают также два типа холдингов:

- классический - головная компания осуществляет контроль над дочерними фирмами по праву преобладающего участия в уставном капитале. Дочерние предприятия, как правило, не владеют акциями головной компании, однако, в ряде случаев они имеют мелкие пакеты акций материнской компании;

- перекрестный - предприятия владеют контрольными пакетами акций друг друга. Такая форма построения холдинга характерна для предприятий Японии.

По функциональному назначению часто можно встретить модель структурного построения холдинга на основе работы корпоративного центра и бизнес-единиц [3, с. 20]. Корпоративный центр несет в себе функции централизованного управления всеми компаниями-подразделениями. Бизнес-единицы в свою очередь осуществляют производственную и сбытовую деятельности.

На ранних стадиях горизонтальной и вертикальной интеграции преобладает концентрация и захват управления в результате поглощений, но в последнее время начали развиваться новые взаимодействия фирм, в которых управление не связано напрямую с собственностью. Сотрудничество

фирм продовольственной системы принимает различные формы, от поглощений и совместных предприятий до партнерств, долгосрочных соглашений и других близких взаимоотношений на неконкурентной основе.

Соглашаясь с мнением автора Блохина Д.В., считаем, что для эффективной успешной деятельности каждой организации в конкурентной среде необходима разработка бизнес-модели, которая позволила бы предприятию понять в полной мере те процессы, благодаря которым ему удастся осуществлять приращение стоимости [2].

Понимая важность формирования бизнес-моделей для экономических субъектов вообще, считаем целесообразным разработку бизнес-модели холдинговых структур на основе оптимального сочетания горизонтальных и вертикальных систем управления субъектов, являющихся бизнес-составляющими холдинга в целом.

Список литературы

1. Берзон Н. Современные тенденции развития холдингов// Управление компанией. 2004. № 4. С. 6-8.
2. Блохин Д.В. Управленческий учет в интегрированной информационной системе организации // Вестник ИНЖЭКОНА. Сер.: Экономика. 2012. № 2. С. 387 - 389.
3. Джаарбеков С.М., Черник И.Д. Холдинги и компании с обособленными подразделениями. М.: Налоговый вестник, 2012. - 288 с.

MANAGEMENT MODELS OF THE HOLDING DEPENDED ON INCLUDED ENTERPRISES COOPERATION

L.V.Uchaeva¹, K.A.Beliakova²

¹Tver State University, Tver, Russia

²All-Russian Research Institute of Organization of Production, Labour and Management in Agriculture, Moscow, Russia

This article describes the main possible forms of creating of models of holding organizations management, particularly on the example of producers of agro-industrial complex. The article includes a classification of types of holdings, and analyses the tendencies of forms of cooperation of the firms included into holding.

Keywords: *agro-industrial complex; agricultural holding; holding company management; business units; vertical and horizontal integration, business-models of holding.*

Об авторе:

УЧАЕВА Людмила Вильевна – кандидат экономических наук, доцент, Тверской государственный университет (170100, г. Тверь, ул. Желябова, д.33), for-uchaeva@yandex.ru.

БЕЛЯКОВА Ксения Алексеевна – аспирант, Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве (111621, г. Москва, ул. Оренбургская, д. 15), ksbeliakova@gmail.com.

About the authors:

UCHAEVA Liudmmila Vil'evna – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Accounting, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), for-uchaeva@yandex.ru.

BELIAKOVA Kseniia Alekseevna – postgraduate student, All-Russian Research Institute of Organization of Production, Labour and Management in Agriculture (111621, Moscow, ul.Orenburgskaya, 15), ksbeliakova@gmail.com.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЛЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕДИНЫХ СИСТЕМЫ РАССЕЛЕНИЯ И СИСТЕМЫ РАБОЧИХ МЕСТ

Н.В. Булычева¹, Л.Ю. Истомина²

¹С-Петербургский Экономико-математический институт РАН,
г. С-Петербург, Россия

²ООО «Лаборатория градопланирования», г. С-Петербург, Россия

В статье рассматривается проблема отношений города и области. Представлена модель прогноза спроса на рабочие места в объединенной системе расселения муниципальных образований города и области.

Ключевые слова: *система отношений, доступность, привлекательность, расселение, рабочие места.*

Среди основных задач региональной политики является уменьшение дифференциации в уровне и качестве жизни населения между регионами и внутри регионов.

Одним из ключевых источников развития называется повышение связанности территорий и реализация обширной инфраструктурной программы (обновление коммунальных систем, дорожной сети, развитие хордовых транспортных путей сообщения и др.).

Без развитых транспортных связей невозможна функциональная взаимодополняемость городов на рассматриваемой территории. Высокая связность может отчасти компенсировать дальность расстояний между ними. Система отношений между городами должна быть основана на «взаимовыгодном сотрудничестве и функциональной взаимодополняемости, связанной с их положением в качестве узловых элементов в материальных, финансовых, информационных, миграционных и пр. потоках» [1].

Базовыми условиями для идентификации городской территории в качестве локального центра являются наличие комплекса культурно-бытовых учреждений эпизодического пользования, наличие градообразующих объектов, обеспечивающих достаточную *привлекательность* («непровинциальность») центров — богатство исторической и культурной среды, высокий потенциал внутреннего и международного туризма. Основой реалистичного инновационного сценария в пространственном развитии Ленинградской области должна стать разработка единой с Санкт-Петербургом стратегии развития агломеративного пояса и сокращение дисбалансов в развитии отдельных территорий области. Главной составной их частью является городское хозяйство, представляющее комплекс расположенных на территории города предприятий, организаций и хозяйств, обслуживающих материальные и культурные потребности проживающего в

нем населения, и желателен баланс трудовых ресурсов и предоставляемых рабочих мест.

Рынок труда Санкт-Петербурга характеризуется значительным дисбалансом, который проявляется в превышении общего количества мест приложения труда над суммарной численностью рабочей силы. Это влечёт за собой как существенную по масштабам трудовую иммиграцию в Санкт-Петербург из других стран и субъектов РФ, так и интенсивную маятниковую трудовую миграцию на связях с Ленинградской областью. Ежедневный отток на работу из области в Санкт-Петербург составляет около 200 тыс. человек, из Санкт-Петербурга в область – около 50 тыс. человек. Почти половина населения (46%) Ленинградской области проживает в муниципальных районах, граничащих с Санкт-Петербургом, и формирует Санкт-Петербургскую агломерацию[2].

В соответствии с такими показателями, естественно при прогнозе спроса на рабочие места, рассматривать систему расселения и систему рабочих мест едиными для С-Петербурга и Ленинградской области.

При создании средств математического моделирования для анализа вариантов развития систем нужно учитывать принцип «спроса» (далее спрос) и «предложения» (далее предложение). Суть принципа спроса и предложения состоит в выполнении взаимозависимости между потребностью в объекте и ограниченностью его предложения. Спрос на объект обусловлен его «полезностью» – способностью как удовлетворять потребность пользователя, так и его доступностью. В моделях передвижений к объектам различных систем (в том числе системе мест приложения труда) население, расположенное в местах своего жительства, представляет размещенный по территории спрос, а сами объекты, с учетом их мощностей – размещенное на территории предложение. При этом система расселения описывается совокупностью районов и численностью проживающего в них населения, система обслуживания – совокупностью объектов и их мощностью. При взаимодействии размещенного на территории потенциального спроса и размещенных на территории предложений может быть достигнут баланс между общими величинами объемов спроса и предложения, но может иметь место неудовлетворенный спрос или, возможно, избыточное предложение.

На величину спроса и на распределение спроса между объектами влияет целый ряд конкретных факторов.

В ранее предложенной модели [3,4] предполагалось, что величина спроса на получение услуги жителей района i и распределение спроса между объектами, зависящие от затрат на эти услуги, определяются монотонно убывающей функцией спроса $\varphi(T_i)$. Функция спроса показывает, как изменяется спрос жителей района i с изменением затрат времени T_i на получение услуги, поскольку одним из основных факторов, влияющим на спрос, является фактор доступности.

Средние затраты времени на доступность объектов системы для района i вычислялись следующим образом

$$T_i = \sum_j t_{ij} \times p_{ij}.$$

Каждая из величин t_{ij} представляют собой затраты времени на передвижение из района i к объекту j , p_{ij} – вероятность выбора жителем района i объекта j при условии

$$\sum_j p_{ij} = 1.$$

Затраты на передвижение зависят от взаимного расположения районов проживания и объектов обслуживания. Нагрузка R_j на объект j вычислялась как

$$R_j = \sum_i \varphi(T_i) \times p_{ij}.$$

Вероятность p_{ij} выбора жителем района i объекта j определяется на основе функции тяготения $q(t)$,

$$p_{ij} = \frac{q(t_{ij})}{\sum_j q(t_{ij})},$$

в соответствии с которой, как предполагается, происходит выбор жителями объектов обслуживания. В задачах моделирования корреспонденций традиционно используются модели тяготения, в которых интенсивность тяготения между субъектами спроса и объектами предложения убывает с ростом затрат (времени, денег и т.д.) на передвижение жителей города к местам дислокации объектов. Обычно в качестве функции тяготения используется убывающая экспонента $q(t) = \exp(-\gamma \times t)$, где $\gamma > 0$ – параметр тяготения, имеющий смысл неявных ограничений на затраты.

В задаче определения спроса на рабочие места в С-Петербурге и области в качестве функции спроса $\varphi(V_i)$, берётся

$$\varphi(V_i) = V_i, \text{ где}$$

V_i – экономически активное население района.

p_{ij} – вероятность выбора жителем района i объекта j , вычисляется в зависимости не только от времени доступности t_{ij} , но и от разницы в средних зарплатах районов, и от числа рабочих мест объекта j .

Распределение нагрузки, полученное с учетом этих предпочтений, представляет собой «идеальное» распределение, при котором учтены приведенные параметры в виде вероятностных предпочтений

$$R_j = \sum_i \varphi(V_i) \times p_{ij}, \text{ при условии } \sum_j p_{ij} = 1.$$

Нагрузка может превышать количество мест приложения труда, предоставляемых объектом j , или быть меньше его. Предполагается, что такое распределение отображает спрос населения на рабочие места, расположенные на рассматриваемой территории, при указанных предпочтениях.

Были проведены два расчёта, различающиеся только скоростями движения и на общественном, и на индивидуальном транспорте. При этом время доступности t_{ij} , определялось с помощью досетевой модели.

При использовании досетевого подхода для моделирования распределения корреспонденций не используется геометрия сети и не

учитывается влияние сетевых ограничений. Применение досетевого подхода позволяет выявить потенциальный спрос на передвижения. Определяющим фактором при этом становится взаимное расположение ареалов расселения и ареалов размещения мест приложения труда.

В работах [5,6] получены эмпирические зависимости для задания перспективных графиков «перехода» для параметров дальности поездки, времени поездки $l_{ij} \text{ (по сети)} = L(l_{ij} \text{ (по воздуху)})$, $t_{ij} \text{ (по сети)} = T(l_{ij} \text{ (по воздуху)})$. Задание таких графиков позволяет использовать модели досетевого уровня при отсутствии информации или неполной информации о конфигурации и параметрах сети. Задание графиков целесообразно осуществлять отдельно для разных поясов городской агломерации: центр города; ядро агломерации, первый пояс поселений-спутников.

$T=21,89 \cdot l^{0,48}$, T – время на общественном транспорте внутри агломерации. $L=0,84 \cdot l^{1,073}$, l – расстояние по воздуху, L – дальность поездки.

В качестве расчётных единиц систем расселения и рабочих мест были взяты муниципальные образования С-Петербурга и Ленинградской области (316 образований). Величина средней зарплаты принята по соответствующим административным районам. Количество рабочих мест получено на основании данных Государственной статистики [7,8].

В таб. 1 представлены выборочные результаты двух расчётов потенциального спроса на передвижения, с различными скоростями движения. γ – параметр тяготения, имеющий смысл неявных ограничений на затраты времени, в обоих расчётах брался одинаковым, т.е. отношение населения к затратам времени оставалось одинаковым. Затраты времени при увеличении скорости уменьшились, а объём межмуниципальных корреспонденций по рабочим целям, как показывают расчёты, увеличился.

Представленные результаты по нескольким муниципальным образованиям (и по всем остальным тоже) позволяют сделать очевидный вывод о значимости скорости передвижения при расчёте интенсивности трудовой маятниковой миграции.

Представленная модель прогноза спроса на рабочие места в объединённой системе расселения имеет широкий спектр применения. В первую очередь она необходима при анализе перспектив пространственного развития агломерации, при разработке стратегии развития транспортных систем, при выборе оптимального варианта трассировки скоростных дорог и скоростного рельсового транспорта на междугородних связях, при расчёте эффективности мероприятий по строительству элементов транспортной сети.

Список литературы

1. Колосов В.А. Принцип полицентризма в региональной политике и роль крупных городов как локомотивов развития // Проблемы государственной политики регионального развития России: Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 4 апреля 2008 г.): сборник докладов. С. 94-106.
2. Ленинградская область. Областной Закон «О Концепции социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года» (Принят Законодательным собранием Ленинградской области 06.06.2013 г.).

3. Федоров В.П., Булычева Н.В., Лисененков А.И., Платонова Е.А. Моделирование выбора жителями целевых объектов в крупном городе// Экономико-математические исследования: математические модели и информационные технологии. VIII. СПб.: Нестор-История, 2012. С. 65–70.

Таблица 1

Выборочные результаты расчётов для городских поселений области

Наименование городского поселения (муниципального образования Ленинградской области)	Население 2009 г., чел.	Рабочие места 2009 г., мест	Средняя зарплата в соответствующем адм. районе, руб.	Результаты и выборочные параметры расчёта для больших скоростей						Результаты и выборочные параметры расчёта для меньших скоростей			
				Рассчитанный потенциальный спрос на передвижения, пасс.		Среднее время доступности муниципально-го образования для населения С-Петербурга и Ленобласти, мин.		Среднее время доступности других территорий для населения муниципально-го образования, мин.		Рассчитанный потенциальный спрос на передвижения, пасс.		Среднее время доступности муниципально-го образования для населения С-Петербурга и Ленобласти, мин.	
1	2	3	4	на общественном транспорте	на индивидуальном транспорте	на общественном транспорте	на индивидуальном транспорте	на общественном транспорте	на индивидуальном транспорте	на общественном транспорте	на индивидуальном транспорте	на общественном транспорте	на индивидуальном транспорте
Приозерское	19652	11791	27024	4 260	3 118	157	66	189.8	62.9	2 772	2 308	237.2	110.8
Тихвинское	64220	17000	32548	9 168	3 611	129	94.2	126.1	95.9	3 582	2 296	249.6	151.2
Сланцевское	25957	13365	27806	7 067	3 239	125	75.9	118.5	77.3	3 288	2 239	228.9	125.1
Подпорожское	14590	9101	28833	4 543	1 506	136	120	135.5	124	1 524	807	267.9	186.2
Лужское	39239	11047	26478	5 669	2 705	125	73.5	124.6	68.7	2 684	1 896	230.4	122.6
Лодейнопольское	16239	9359	25319	4 699	1 674	132	108	131	111	1 690	976	259.2	170.6
Ивангородское	11129	6677	46388	3 808	1 988	129	69	123.1	68.1	2 025	1 446	220.5	112.1
Бокситогорское	12655	7089	30476	3 636	1 358	134	104	131.6	109	1 458	851	242.9	152.5
Пикалёвское	16273	9454	30476	4 811	1 664	135	113	134.6	120	1 733	973	258.1	165.3
Выборгское	62078	38876	37120	18 536	10 629	137	69.7	139.2	67.1	10 042	7 619	230.3	115.8
Приморское	11174	6704	37120	3 714	1 812	126	71.5	203.3	53.7	1 795.0	1 286	229	117.3
Светогорское	15300	6620	35352	3 824	1 625	124	80.7	119.5	79.2	1 635.0	1 078	235.3	132.1
Каменногорское	12081	7249	37120	4 262	1 885	122	76.5	117.8	74.4	1 898.0	1 294	231.4	126.1

4. Федоров В.П., Платонова Е.А., Лисененков А.И. Модель размещения объектов обслуживания на территории города // Первые чтения памяти профессора Б.Л. Овсиевича «Экономико-математические исследования: математические модели и информационные технологии». Материалы Всероссийской конференции 21–23 октября 2013 года. СПб.: Нестор-История. С. 208–212.
5. Федоров В.П., Лосин Л.А. Методы математического моделирования для проектирования городской транспортной системы на досетевом уровне// Транспорт Российской Федерации. 2012. №2 (39). С.42–45.
6. Федоров В.П., Лосин Л.А., Булычева Н.В. Разработка методов математического моделирования для формирования вариантов развития транспортной системы крупного города на досетевом уровне// Социально-экономические проблемы

развития транспортных систем городов и зон их влияния: материалы XVIII международной научно-практ.конф. – Екатеринбург: АМБ, 2012.С.73–78.

7. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года [Текст]: стат. сб.: в 2 ч. Экономическая активность населения Санкт-Петербурга / Территориальный орган ФСГС по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат). СПб, 2013. 164 с.
8. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 года [Текст]: стат. сб.: в 2 ч. Экономическая активность населения Ленинградской области/ Территориальный орган ФСГС по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат). СПб, 2013. – 334 с.

MODELING OF THE SYSTEM OF POPULATION DISTRIBUTION AND THE SYSTEM OF WORKPLACES COMBINED FOR ST. PETERSBURG AND LENINGRAD REGION

N.V. Bulychева¹, L.Yu. Istomina²

¹St. Petersburg Economico-Mathematical Institute, Russian Academy of Sciences, St. Petersburg, Russia

²Laboratory of urban planning, St. Petersburg, Russia

The article considers the problem of a relationship between the city and the region. A model for predicting the demand for workplaces in the combined system of population distribution in municipalities of the city and the region is presented.

Keywords: *system of relationships, accessibility, attractiveness, population distribution, workplaces.*

Об авторах:

БУЛЫЧЕВА Нэля Васильевна - научный руководитель лаборатории функционально-пространственного развития крупных городов, Санкт-Петербургский экономико-математический институт Российской академии наук СПб ЭМИ РАН, (190013 Санкт-Петербург, ул. Серпуховская, д.36-38, литер А), e-mail: bul45@mail.ru

ИСТОМИНА Людмила Юрьевна, эксперт-экономист градостроительства ООО «Лаборатория градопланирования» (190013, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 108, б/ц "Фонтанка 108", офис 1), e-mail: l.yu.istomina@gmail.com

About the authors:

BULYCHEVA Nelya Vasil'evna, scientific head of the laboratory of functional-spatial development of cities, Science St. Petersburg Economico-Mathematical Institute of Russian Academy of Sciences (Serpukhovskaya 36-38 A, St. Petersburg, 190013 Russia), E-mail: bul45@mail.ru

LYUDMILA Yur'evna Istomina, Expert economist of urban planning, Laboratory of urban planning (Fontanka River Embankment 108, Business center Fontanka 108, office 1, St. Petersburg, 190013 Russia), E-mail: l.yu.istomina@gmail.com

НАИБОЛЕЕ ОСТРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Н.В. Пилипчук¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития рынка образовательных услуг в Российской Федерации в связи с переходом к новой экономике знаний. Выявлены проблемы развития в связи с внедрением профессиональных стандартов. Определены основные задачи развития рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, труд, рабочая сила, профессиональные стандарты, мониторинг деятельности вуза, трудоустройство

Объективная потребность инновационного развития экономики нашей страны выдвигает новую систему требований к кадрам. Постепенно осознается специалистами, включая уже состоявшихся, необходимость коренным образом обновлять свои знания и менять сферу профессиональной деятельности несколько раз на протяжении всей жизни, постоянно приспосабливаясь к меняющимся социально-экономическим условиям и ситуации на рынке труда. В обстановке экспансии знаний и технологий образование становится стратегическим инструментом, фундаментом экономики знаний.

Переход от сырьевой ориентации российской экономики к инновационному социально-ориентированному пути развития представляет собой сложный и неоднородный процесс, который выдвигает новую систему требований к кадрам. Стремительное развитие новых сфер экономики и постоянная модернизация технологических процессов находит отражение в высоком уровне требований к рабочей силе, а именно способностям работника, его знаниям, профессиональным навыкам, компетенции и мобильности. При этом ключевыми факторами становятся уровень образования, способности и умения людей применять свои знания в практической деятельности.

Министерство образования и науки России регулярно проводит работу по прогнозированию перспективных рынков труда и секторов экономики, особое внимание уделяя мерам, направленным на подготовку и переподготовку кадров для перспективных и новых рынков труда, обеспечивающих потребности инновационной экономики.

«В силу ряда причин система профессионального образования, подчиняясь своей логике развития, оказалась в значительной степени оторванной от функционирования рынка труда, что привело к

несоответствию спроса и предложения по отраслевым, профессиональным, квалификационным характеристикам» [2, С.244].

Проведенный Минобрнауки анализ выявил, что наиболее востребованными на рынке труда являются инженерные направления подготовки. Согласно сведениям о трудоустройстве выпускников вузов 16 укрупненных групп направлений подготовки характеризуются высокой долей трудоустройства (80% и более), среди них – 12 групп технической направленности. Кроме того, выпускники инженерных направлений подготовки имеют высокую заработную плату в целом по стране. В десятке самых высокооплачиваемых направлений подготовки и специальностей сразу 8 укрупненных групп технической направленности. Самые высокие стартовые зарплаты (около 70 тысяч рублей) у специалистов по аэронавигации и ракетно-космической технике [4].

В соответствии с существующим нормативно-правовым полем работодатели вынуждены обязательно учитывать установленные требования к квалификациям работников разных профессий при планировании и формировании кадровой политики, заполнении вакантных должностей и аттестации своих работников, проводить обучение и устанавливать соответствующую оплату труда. Процесс внедрения профессиональных стандартов приводит к необходимости получения профессионального образования требуемого уровня не только начинающими специалистами, но и действующими профессионалами.

Основной вектор развития рынка образовательных услуг в свете принятых нормативно-правовых ограничений, связанных с утверждением профессиональных стандартов, сводится к разработке новых и корректировке действующих образовательных программ, отвечающих потребностям производства.

При этом сложность заключается в невозможности осуществления простой проекции требований профессиональных стандартов на требования к содержанию и качеству образовательных программ. Наиболее оптимальным вариантом, на наш взгляд, видится проведение анализа трудовых функций определенного специалиста с целью вычленения требуемого набора компетенций и навыков, которые должны найти отражение в скорректированных образовательных программах.

Одним из основных факторов, оказывающих торможение данному процессу, является ограниченность перечня утвержденных профессиональных стандартов - отсутствие ряда профессий и должностей, включение в состав профессиональных требований, не относящихся к определенным должностям компетенций, дублировании трудовых функций, неактуальность некоторых должностных обязанностей.

Разработка профессиональных стандартов привела к появлению противоречий в существующих законодательных актах. Недостатки законодательства в сферах образования и рынка труда являются одним из основных препятствий на пути модернизации данной области.

Правовые акты в системе образования до сих пор имеют ряд недостатков: несистемность, пробельность, громоздкость, коллизийность, дублирование на уровне субъектов, разночтения в понятийном аппарате.

Стратегической задачей модернизации российской системы образования является создание условий для становления, развития и совершенствования системы профессионального образования как средства подготовки работников нового типа, отличающихся профессиональной мобильностью и гибкостью, для развития инновационной экономики России. При этом необходимо понимать, что успешное развитие рынка образовательных услуг возможно лишь при условии комплексного решения взаимосвязанных задач на всех уровнях (государства, региона, предприятия, образовательного учреждения).

В группе взаимоувязанных задач особый интерес представляет разработка региональной модели формирования и развития системы непрерывного профессионального образования как показателя наиболее эффективной формы взаимодействия всех субъектов образовательного процесса.

Важно помнить, что согласованное развитие экономики и системы профессионального образования не только позволяет удовлетворить текущий и перспективный спрос работодателей на рабочую силу по критериям ее количества, качества и срокам возникновения потребности, но и создает для выпускников учебных заведений возможность построения профессиональной карьеры и – шире – собственной жизни [3].

Невостребованные работники, работники, находящиеся под риском увольнения, подверженные социальным рискам, не могут качественным образом увеличивать потенциал экономики страны и способствовать повышению конкурентоспособности России на мировом рынке. А образовательные результаты системы профессионального образования по объемам подготовки кадров и их качественным характеристикам слабо соответствуют требованиям рынка труда и основных потребителей образовательных услуг [1].

При этом сфера образования может рассматриваться, с одной стороны, как инструмент «занятости», с другой – инструментом создания условий для инвестирования в квалификацию работников для динамичного посткризисного «старта» экономики страны. Эффективная система образования – система образования, отвечающая потребностям национальной хозяйственной системы страны.

Таким образом, для решения обозначенных проблем, во-первых, необходимо выявить новые сегменты рынка труда, обладающие потенциалом роста, во-вторых, создать условия для подготовки специалистов и иных категорий работников, соответствующих требованиям профессиональных стандартов и удовлетворяющих потребностям рынка труда; в-третьих, сформировать образовательные программы профессиональной подготовки и

переподготовки, ориентированные на получение работником новых компетенций.

Список литературы

1. Забелина О.В., Пилипчук Н.В. Необходимость общественно-профессиональной оценки качества образования// Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№22. С.59.
2. Козлова Т.М. Роль системы профессионального образования в решении кадровой проблемы региона//Факторы развития экономики России: материалы Междунар. научно-практ. конф., 22-23 апреля 2014 года. г.Тверь.-Тверь: Твер. гос. ун-т, 2014. С.243-246.
3. Пилипчук Н.В. Базовые принципы управления человеческими ресурсами в условиях формирования экономики знаний // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№17. С.160.
4. Реестр вузов России: мониторинг выпускников [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://graduate.edu.ru>.

THE MOST ACUTE PROBLEM MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

N.V. Pilipchuk¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article discusses the current challenges of the education market in the Russian Federation in connection with the transition to the new knowledge economy . The problems of development in connection with the implementation of professional standards . The main tasks of development of the education market identified.

Keywords: *education market, labor, professional standards. monitoring the activities of the university , employment*

Об авторе:

ПИЛИПЧУК Надежда Валерьевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики, Тверской государственной университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: nadezda.pilipchuk@gmail.com

About the authors:

PILIPCHUK Nadezda Valeryevna - Candidate of Economic, Department of National Economy, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: nadezda.pilipchuk@gmail.com

ОБЗОР ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ИЗУЧЕНИЯ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Д.В. Шушарин¹

¹Балтийская академия туризма и предпринимательства,
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье рассматривается проблема изучения факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятий сферы услуг. В качестве базовых отраслей сфер услуг были выбраны торговля, туризм и гостиничное дело. На примере обзора отечественной литературы будет доказано наличие многообразия факторов и подходов к их изучению, а также необходимость в унификации подходов к исследованиям в данной области.

Ключевые слова: *предприятия сферы услуг; понятие эффективности организаций; факторы роста; многофакторный статистический анализ.*

Проблема изучения факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятий сферы услуг может рассматриваться в рамках различных аспектов. Прежде всего стоит отметить тот факт, что сфера услуг не ограничивается определенными отраслевыми рамками, сюда можно отнести торговлю, туризм, гостиничное дело как крупнейшие области и др. Перечисленные сферы услуг имеют уникальные особенности, что, предположительно, делает невозможным разработку универсальных моделей по изучению факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятий. Например, торговля в большей степени удовлетворяет естественные потребности человека первого уровня (если обратиться к мотивационным теориям), в то время как туризм следует отнести к потребности духовной (более высшего порядка, т.е. не первой необходимости). Следовательно, можно предположить, что факторы, влияющие на эффективность предприятий сферы торговли и туризма (в т.ч. гостиничного дела) будут несоответствовать ввиду различия установок целевой аудитории, при этом их совокупное количество будет больше для сферы туризма, нежели для сферы торговли.

Сам термин «эффективность» также требует уточнения и должен быть релевантным каждому исследованию, в котором он используется. Критерии эффективности могут различаться не только в межотраслевом разрезе, но и внутри отрасли. В любой отрасли сферы услуг можно использовать в качестве базовых экономических подход (соотношение прибыли и затрат), либо/и результативный подход (разработка и отслеживание ключевых показателей эффективности). Но данные методики не дадут понимания, почему происходит отток посетителей, какие потребности у целевой

аудитории, так как они характеризуют внутреннюю среду компаний. Внешняя среда многообразна и факторы, влияющие на деятельность предприятий сферы услуг, постоянно меняются, что требует от данных организаций проведения постоянного мониторинга внешней и внутренней среды с использованием различных методов. Отсюда следует вывод, что при анализе нужно учитывать внутренние и внешние факторы, в выделении которых считается возможным использовать такие инструменты, как SWOT и PEST анализ.

Объектом подобных исследований выступают услуги, уникальность которых заключается в следующем:

- услуги, в отличие от товаров, неосвязаемы;
- услуги неотделимы от их источника;
- услуги не обладают постоянством качества;
- услуги не сохраняются во времени.

Для доказательства многообразия факторов эффективности, а также их отраслевых различий, необходимо изучить актуальные исследования отечественных авторов. В работе Медведевой Е.В. «Методика оценки эффективности предприятий сферы услуг» [4] рассматриваются основные факторы, влияющие на эффективность гостиничного бизнеса. Автор в своей работе отмечает «большую сегментацию и фрагментарность рынка гостиничных услуг» [4, с. 730], а также, что «на сферу гостиничных услуг приходится до 65% занятых в туризме и 68% поступлений от туризма», что доказывает необходимость выделения гостиничного дела от туризма в целом [4, с. 730]. В качестве внутренних факторов эффективности Медведева Е.В. перечисляет «надежность поставщиков, наличие клиентской базы, участие в общественных и государственных программах, текучесть кадров, число жалоб от клиентов» [1, с. 736]. К внешним факторам отнесены (использованы в многофакторном статистическом анализе): «изменения курса иностранных валют, доля потенциального количества потребителей от общего числа, доля затрат на рекламу по отношению к остальным затратам, изменение средней заработной платы в регионе».

Далее рассмотрим основные факторы в сфере торговли. Андреева Е.А. в своем исследовании указывает, что для подобных предприятий главенствующим условием выступает расположение объектов торговли [1]. К внешним факторам автор относит преимущественно характеристики населения: «численность, состав, потребительское поведение, плотность и мобильность населения, средний размер и возраст населения, а также среднедушевой доход» [1]. Также автор выделяет т.н. факторы, «определяющие предложение на локальных рынках» [2] - средняя торговая площадь в расчете на одного покупателя, темпы роста количества предприятий, а также уровень конкуренции. С точки зрения потребителей важными характеристиками будут размер и специализация торговой точки, доступность магазина и его ассортимент.

В диссертации автора Дроздова А.Г. «Методические основы размещения предприятий сферы услуг в мегаполисе» сфера услуг исследуются полностью на примере Санкт-Петербурга – используются данные Федеральной службы государственной статистики по количеству предприятий в различных районах мегаполиса, после чего выявлялись территории со слабым покрытием подобными предприятиями [2]. В качестве основных факторов, влияющих на эффективность деятельности организаций в сфере услуг в общем, исследователем были выделены:

- Социально-демографические характеристики населения;
- Экономические, экологические и технические.

Курдюков С.И. в своей статье «Факторы, влияющие на размещение и эффективность деятельности предприятий сферы услуг» выделяет такие группы факторов, как «демографические, природные, социально-экономические, исторические, в т.ч. особенности потребления и расселения» [3]. Исследование данного автора преимущественно затрагивает аспекты торговли – подробно изучены и рассмотрены соотношения розничных и сетевых магазинов в регионах страны, а также внутренние региональные особенности, которые повлияли на тот или иной формат развития объектов торговли в регионе России.

По итогам проведенного обзора актуальных исследований отечественных авторов по вопросу факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятий сферы услуг, следует сделать вывод о том, что подходы и выборки исследований существенно различаются, при этом аналитику проводят с помощью как качественных, так и количественных методов. Большинство авторов предлагают обширные теоретические модели по совокупности факторов, влияющих на эффективность организаций, практическая часть сводится к анализу обобщенных статистических данных, либо перечислению рекомендаций по улучшению обстановки в сфере услуг выбранного исследователем региона.

В качестве общей совокупности факторов, которые следует универсально использовать в исследованиях, посвященных эффективности в сфере услуг, необходимо обозначить демографические и социально-экономические. К менее распространенным и упоминаемым следует отнести территориальные, объемные, исторические, природные, технические и экологические факторы. Перспективным направлением для исследований считается разработка универсальных моделей, ориентированных на бизнес, которые позволили бы в оперативном режиме отслеживать эффективность предприятий сферы услуг и принимать своевременные управленческие решения. Также можно использовать качественные методы для проведения апробации и получения обратной связи после экспериментального внедрения модели.

Список литературы

1. Андреева Е. С. Регулирование организации и территориального развития сети предприятий услуг розничной торговли крупного города. М., 2013.
2. Дроздов А. Г. Методические основы размещения предприятий сферы услуг в мегаполисе: автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Г. Дроздов. СПб., 2007. 30 с
3. Курдюков С.И. Факторы, влияющие на размещение и эффективность деятельности предприятий сферы услуг // УЭКС. 2014. № 2.
4. Медведева Е.В. Методика оценки эффективности предприятий сферы услуг // Российский экономический интернет-журнал. -2009. - № 2. - С.730-738.

THE REVIEW OF RUSSIAN STUDIES ABOUT FACTORS, INFLUENCING ON SERVICE INDUSTRIES' EFFICIENCY

D.V. Shusharin¹

¹Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship, Saint-Petersburg, Russia

The article is dedicated to the problem of factors' investigation, which influence on service industries' efficiency. Commerce, tourism and hotel business were chosen as the basic sectors of the service industry. By the examples of Russian articles, the existence of a variety of factors and approaches will be proved, as well as the necessity for unification of approaches to research in this area.

Keywords: *service industries; term “effectiveness of organizations”; growth factors; multivariate statistical analysis.*

Об авторе:

ШУШАРИН Денис Вячеславович – аспирант I курса, Балтийская академия туризма и предпринимательства (Санкт-Петербург, ул. Петрозаводская, д. 13), e-mail: dvshusharin@yandex.ru

About the authors:

SHUSHARIN Denis Vyacheslavovich – first-year graduate student, Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship (13, Petrozavodskaya st., Saint-Petersburg, 197110), e-mail: dvshusharin@yandex.ru

ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.С. Грушко¹

¹Тверской государственной университет, Россия, г. Тверь

В статье рассматриваются методические подходы и техника анализа финансового состояния, обосновывается выбор показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость и деловую активность с учетом специфики конкретного хозяйствующего субъекта и его отраслевой принадлежности.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, методические подходы, система показателей.

Техника анализа финансового состояния широко представлена в трудах зарубежных и российских ученых и специалистов, среди которых можно выделить работы А.Д. Шеремета, Е.В. Негашева, В.В. Ковалева, О.В. Ефимовой, Г.В. Савицкой. Их подходы к анализу финансового состояния ориентированы в основном на внутренних пользователей финансовой отчетности.

Кроме того, в настоящее время существует ряд методик, направленных на оценку финансового состояния организаций. Они направлены на диагностику возможного банкротства организаций, а также на проведение анализа финансового состояния неплатежеспособных организаций.

Рассмотрим основные положения действующих нормативных документов и позиции авторов, внесших наиболее весомый вклад в разработку методики анализа финансового состояния организации.

Методические указания от 23 января 2001 г. №16 предписывают проведение анализа финансового состояния организаций с использованием 26 показателей, характеризующих различные аспекты деятельности организации [5]. Эти показатели разделены на пять блоков:

- Общие показатели;
- Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости;
- Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата;
- Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации;
- Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Система показателей, представленных в анализируемых Методических указаниях, в первую очередь направлена на оценку задолженности организации различным кредиторам. В целом можно сказать, что система показателей охватывает все аспекты деятельности организации, однако их

количество увеличивает информационную нагрузку на пользователей данной информацией, что затрудняет объективно оценивать финансовое состояние организации.

В утвержденных постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367 Правилах оценка финансового состояния организации проводится на основе использования 16 показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, сгруппированных в 3 группы [1]:

1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника;
2. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость;
3. Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника.

Следует отметить, что данное постановление Правительства РФ направлено на проведение финансового анализа именно арбитражным управляющим в целях определения возможности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства. В Правилах не представлена аналитическая группировка статей баланса, подбор коэффициентов в первую очередь направлен на определение способности организации расплачиваться своим имуществом по долгам, анализу деловой активности внимания уделяется мало, а также отсутствуют нормативы, указывающие на оптимально допустимые пределы значений коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость и платежеспособность.

Минэкономразвития РФ приказом от 21 апреля 2006г. №104 утвердило методику, согласно которой анализ финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций проводится по данным бухгалтерского учета на основании расчетов на последнюю отчетную дату только двух показателей[2]:

- степень платежеспособности по текущим обязательствам;
- коэффициент текущей ликвидности.

Приказом Минэкономразвития РФ №175 от 18.04.2011г. утверждена методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) [4]. Данная методика, как и методика 2006г., предполагает изучение только двух показателей: степень платежеспособности по текущим обязательствам и коэффициент текущей ликвидности. Но в данном случае степень платежеспособности по текущим обязательствам должна быть не более 3 месяцев. В противном случае оценивается сумма поступлений денежных средств на счета в банках за 3-месячный срок, и эта сумма сравнивается с суммой краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности, а также с чистой прибылью отчетного периода. Далее делается вывод о наличии угрозы возникновения признаков несостоятельности (банкротства).

Указанная методика, как и Правила, утвержденные Правительством РФ от 25.06.2003 г. №367 ставит целью выявления фактов ухудшения платежеспособности и возникновения угрозы банкротства объектов учета, а не комплексную оценку финансового состояния организации.

Приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 17 апреля 2010 г. N 173 утверждена методика, согласно которой, основным методом оценки финансовой устойчивости коммерческой организации является анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости[3].

В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости коммерческой организации применяются показатель величины чистых активов (ЧА) и показатель прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (EBITDA).

В качестве относительных показателей финансовой устойчивости коммерческой организации используются две группы показателей:

- показатели, характеризующие способность коммерческой организации отвечать по своим долгосрочным обязательствам;
- показатели эффективности деятельности коммерческой организации.

Рассмотрев методические подходы, содержащиеся в нормативных актах, можно сделать вывод, что все методики предполагают оценку финансового состояния организации при помощи анализа коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, а также анализа деловой активности и рентабельности предприятия. Нормативные акты не содержат методических подходов для проведения комплексного анализа финансового состояния организации. По-прежнему остается актуальным вопрос разработки критериев оценки финансового состояния организации в разрезе видов деятельности и отраслевой принадлежности.

Изучение методических подходов к анализу финансового состояния показало, что совокупность основных приемов, которые используются при изучении финансового состояния организации, в общем, одинаковы у различных авторов. В тоже время конкретные приемы, используемые для реализации предлагаемых авторами подходов к анализу финансового состояния имеют некоторые отличия.

По мнению Савицкой Г.А.[7] анализ финансового состояния необходимо начинать с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционного и финансового рисков.

На втором этапе следует проанализировать эффективность и интенсивность использования капитала, оценить деловую активность предприятия и риск утраты его деловой репутации,- изучить финансовое равновесие между отдельными разделами актива и пассива баланса, оценить степень финансовой устойчивости предприятия, ликвидность баланса и платежеспособность предприятия.

На заключительной стадии дается обобщающая оценка финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, оценивается вероятность банкротства, а также изучаются факторы изменения уровня финансовых коэффициентов и оценивается степень их чувствительности к управленческим воздействиям.

Таким образом, согласно данной методике предметом анализа выступают причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, раскрыв которые можно быстро рассчитать изменения основных результатов хозяйственной деятельности за счет определенных факторов.

Преимуществом данной методики является то, что в ней применяется метод сравнения фактических результатов предприятия с результатами прошлых лет. Ее недостатком является сложность ее восприятия и расчетов финансовых коэффициентов.

Методика проведения анализа финансового состояния, по мнению Ефимовой О.В.[6] предусматривает следующие основные этапы.

1. Предварительная оценка, включающая оценку надежности информации, чтение информации и общую экономическую интерпретацию показателей бухгалтерского баланса. На этом этапе делаются общие выводы относительно основных показателей, характеризующих величину оборотных и внеоборотных активов, собственного и заемного капитала, выявление основных тенденций поведения показателей. Составляется уплотненный аналитический баланс-нетто путем агрегирования однородных по своему составу балансовых статей, который затем будет использоваться во всех дальнейших расчетах финансовых показателей.

2. Экспресс-анализ текущего финансового состояния, основанный на расчете финансовых коэффициентов, интерпретация полученных результатов. При этом в рассматриваемой методике выделяются следующие группы показателей ликвидность и текущая платежеспособность, деловая активность и оборачиваемость средств, финансовая структура и долгосрочная платежеспособность, эффективность бизнеса, активность на рынке ценных бумаг.

3. Углубленный анализ с привлечением необходимой внутренней и внешней информации. Такой анализ проводится лицами, которые могут охарактеризовать причины возникших проблем на основе детального исследования внутренней информации.

4. Прогнозный анализ основных финансовых показателей с учетом принимаемых решений и оценка на этой основе финансовой устойчивости. Прогнозный анализ действующего предприятия базируется на результатах анализа деятельности в прошлом, а также на оценке изменяющихся внешних и внутренних факторов.

Согласно методике О. В. Ефимовой, анализ баланса и рассчитанных на его основе коэффициентов следует рассматривать в качестве предварительного ознакомления с финансовым положением предприятия. В дальнейшем для окончательного заключения о финансовом положении предприятия должны широко привлекаться данные аналитического учета, что расширяет рамки информационной базы и позволяет углубить и качественно улучшить сам финансовый анализ. Методика также предусматривает подробный анализ качественного состава имущества хозяйствующего субъекта.

Недостатком данной методики можно считать сложность ее проведения внешними пользователями по причине отсутствия данных аналитического учета.

Ознакомившись с методиками анализа разных авторов, можно отметить, что практически у всех авторов основными методами анализа финансового состояния являются: горизонтальный метод; вертикальный метод; трендовый; коэффициентный; факторный;

Основными отличиями в рассматриваемых методиках можно считать то, что в экономической литературе неоднозначно представлена методика группировки статей баланса для аналитических целей. Разные авторы дают её по-разному, что может привести к неоднозначной и необъективной оценке финансового состояния. Кроме того, каждый автор по-своему определяет систему показателей для анализа финансового состояния, отличия есть также и в названиях, и в расчете показателей. Это в значительной мере влияет на объективность оценки этих показателей.

Таким образом, опираясь на вышеуказанные методики и различные нормативные акты по анализу финансового состояния организаций, считаем, что оценку финансового состояния необходимо проводить по следующему плану:

- Оценить имущественное состояние предприятия на основе структурного анализа активов и пассивов баланса предприятия;
- Оценить платежеспособность на основе показателей ликвидности баланса;
- Проанализировать финансовую устойчивость предприятия;
- Произвести оценку деловой активности.

Следует отметить, что подбор показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость и деловую активность следует производить, учитывая специфику деятельности конкретного предприятия и его отраслевую принадлежность.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 21 апреля 2006г. №104 «Об утверждении методики проведения федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».
3. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 17 апреля 2010 г. №173 «Об утверждении методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Российской Федерации».

4. Приказ Минэкономразвития РФ от 18.04.2011 №175 «Об утверждении Методики проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства).
5. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (утв. Приказом Федеральной службы РФ по финансовому оздоровлению и банкротству от 23 января 2001 г. №16).
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2012 г. 528 с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 536 с.

JUSTIFICATION OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION

E.S. Grushko¹

¹ Tver State University, Tver, Russia

The article discusses the methodological approaches and techniques of financial analysis, substantiates the choice of indicators characterizing the liquidity, financial stability and business activity specific to a particular business entity and its industry sector.

Keywords: analysis, financial position, technical approaches and system of indicators.

Об авторе:

ГРУШКО Елена Сергеевна - кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета, Тверской государственной университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: e-s1958@mail

About the authors:

GRUSHKO Elena Sergeevna - candidate of economic Sciences, Professor, head. the Department of accounting, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: e-s1958@mail

РАЗДЕЛ 5. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В.Андрюхина¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрено специфические элементы учетной политики малого предприятия. Отражено бухгалтерское законодательство в сфере учетной политики.

Ключевые слова: *учетная политика; положение по бухгалтерскому учету (ПБУ); выбор метода учета; варианты оценки, переоценки и порядка отражения расходов.*

Российский малый бизнес начал развиваться во второй половине восьмидесятых годов XX века. С 30 июня 2015 года вступил в силу Федеральный закон №156-ФЗ, который теперь устанавливает, кто относится к субъектам малого предпринимательства. [2] Тот же вопрос дополнительно детализирует постановление правительства, опубликованное 13 июля 2015 г. [3] Как и прежде, критерия три: размер выручки, количество работников и доля сторонних предприятий в уставном капитале.

1. Размер выручки от продажи товаров, оказания услуг или проведения работ не должен превышать 800 млн. руб. за предыдущий год. НДС при расчете итоговой суммы выручки не учитывается.
2. Средняя численность работников за тот же прошедший период – не более 100 человек.
3. Доля сторонних организаций в уставном капитале фирмы – максимум 49%.

Малый бизнес является составным элементом национальной экономической системы и представляет собой важную компоненту любого государства. Малые предприятия не только быстро заполняют ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаются. Преимущество малых предприятий перед остальными заключается в гибкости, высокой адаптивной способности к изменениям рыночной конъюнктуры, они быстрее реагируют на изменение потребительского спроса. Развитие малого предпринимательства существенно облегчает территориальный отраслевой переход рабочей силы и капитала. Многочисленность этих предприятий дает возможность широко развиваться конкуренции.

Хотя малый бизнес создает здоровую конкуренцию, что хорошо влияет на экономическую и социальную обстановку в стране, но он же является

одновременно и наиболее уязвимым в условиях нестабильности рынка. Жизненный цикл малого бизнеса в рыночной экономике низкий по сравнению с крупными и средними предприятиями. В их условиях, безусловно, необходимо действенная поддержка со стороны государства малого предпринимательства. При этом не следует сбрасывать со счетов, что основой экономической устойчивости и стабильности любого хозяйствующего субъекта, независимо от его размера и объемов, является внутренний контроль и правильная организация бухгалтерского учета.

Данные бухгалтерского учета оказывают непосредственное влияние на распределение средств в экономике. И влияние это, в частности может быть достигнуто благодаря учетной политике, т.к. формируя учетную политику, бухгалтер определяет те показания отчетности, которые используются ее пользователями для оценки финансового состояния компании. Формируя учетную политику для целей бухгалтерского учета необходимо выбрать те методы оценки фактов хозяйственной жизни, которые максимально возможно завьсят показатели финансового благополучия организации, не опасаясь при этом переплатить налогов в казну.

В связи с этим, по мнению автора, следует акцентировать внимание на особенностях учетной политики субъектов малого бизнеса, что позволит оптимально организовать систему бухгалтерского учета.

Ведение бухгалтерского учета малых предприятий осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Однако обязательными к применению являются «Закон о бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ, вступивший в силу с 01 января 2013 года и Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ). [1] Другие документы носят рекомендательный характер. Малые предприятия самостоятельно разрабатывают учетную политику для решения своих задач на основе установленных государством общих правил. Учетная политика субъектов малого предпринимательства должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета. Раскрытие своей учетной политики организации производят в произвольной форме, так же как и её формирование. Однако избранные организацией методы учетной политики действительны только в том случае, если они не противоречат действующим нормативным актам. Иными словами, формирование учетной политики должно соответствовать требованиям стандарта – ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденного приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. N106н и представлять выбор одного из нескольких способов, допускаемых законодательными и нормативными актами, входящими в действующую систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ, либо самостоятельную разработку способа ведения бухгалтерского учета по конкретному вопросу, если в нормативных актах отсутствуют соответствующие указания.[9]

Рассмотрим специфические элементы, которые должны быть раскрыты в учетной политике организации малого предпринимательства.

Во-первых, выбор метода учета доходов и расходов, а именно использование только кассового метода для микропредприятий согласно п.5 ПБУ1/2008. [9]

Во-вторых, определиться с переоценкой основных средств и нематериальных активов, а именно можно не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов в бухгалтерском учете согласно п.7 ПБУ6/2001 и п.8 ПБУ14/2007. [5]

В-третьих, выбрать вариант оценки финансовых вложений, а именно оценивать финансовые вложения в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется, т.е. по стоимости приобретения согласно ПБУ19/2002. [8]

В-четвертых, порядок отражения в бухгалтерском учете оценочных и условных обязательств, условных активов, а именно согласно нормативным актам можно не создавать резервы предстоящих расходов (на предстоящую оплату отпусков работникам, гарантийный ремонт и т.д.) в соответствии с п.3 ПБУ8/2010. [4]

В-пятых, порядок признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданной продукции, товаров, а именно согласно п.9 ПБУ10/1999 коммерческие и управленческие расходы в себестоимости продукции можно признавать полностью в отчетном году в качестве расходов по обычным видам деятельности.

В-шестых, порядок отражения расходов по займам. Так, согласно п.7 ПБУ15/2008 все расходы по займам можно отражать в составе прочих текущих затрат организации. [7]

В-седьмых, порядок исправления ошибок в бухгалтерском учете и отчетности. Так, согласно п.14 ПБУ22/2010 исправлять существенные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год можно без ретроспективного пересчета.

В-восьмых, способ ведения бухгалтерского учета по конкретному вопросу. В частности, не применять ПБУ18/2002 «Учет расчетов по налогу на прибыль», ПБУ2/2008 «Учет договоров строительного подряда», ПБУ16/2002 «Информация по прекращаемой деятельности», ПБУ11/2008 «Информация о связанных сторонах».

В-девятых, порядок списания материалов и товаров для микропредприятий установлен по средневзвешенной (средней) себестоимости, по которой каждая единица (вид, группа) материала, списывается на производство или оставшаяся на остатке, оценивается по стоимости, определяемой как частное от деления общей их стоимости (с учетом остатка на начало отчетного периода) на их количество. (Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.) [5] Однако следует отметить, что в соответствии с ПБУ5/01 все организации имеют право выбора в способе оценки материалов и товаров.

В-десятых, при формировании учетной политики малое предприятие в праве применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и предусмотреть в ней ведение бухгалтерского учета по простой системе, т.е. без применения двойной записи (п. 6.1 Приказ Минфина РФ от 18.12.2012 N164н (в ред. от 06.04.2015 N57н)).

Кроме того, субъект малого бизнеса может принять решение о сокращении количества синтетических счетов в принимаемом им рабочем Плане счетов по сравнению с обычным типовым Планом счетов, т.е. может сформировать свой сокращенный План счетов бухгалтерского учета, который необходимо закрепить в учетной политике.

Следовательно, каждый субъект малого бизнеса при формировании учетной политики должен оценить и принять оптимальное решение, учитывающее возможность оптимизации системы организации бухгалтерского учета. Выбранная учетная политика определяет бухгалтерскую информационную интерпретацию о возможностях деятельности предприятия. Учетная политика является реальным инструментом влияния на управленческие решения лиц, заинтересованных в деятельности организации и лиц от которых зависит успешность этой деятельности. Поэтому следует выбрать только те элементы учетной политики, которые позволяют правильно оценивать имущество, активы и прибыль предприятия.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 (в ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ: Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007 (в ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
3. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление правительства РФ от 13.07.2015 N762 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010): Приказ Минфина РФ от 13.12.2010 №167н [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – <http://www.consultant.ru>
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 №153н (в ред. от 25.12.2010) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/2001): Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 №26н (в ред. от 24.12.2010) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>

7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 №107н (в ред. от 27.04.2012) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/2002): Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 №126н (в ред. от 27.04.2012) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
9. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 №106н (в ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru>
10. Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, утвержденные решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» [Электронный ресурс]: Протокол от 25.04.2013 №4/13. URL: <http://www.ipbr.org/>

PECULIARITIES OF ACCOUNTING POLICY OF A SMALL BUSINESS

N.V. Andryukhina¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article considers specific elements of the accounting policy of a small business. Reflects the accounting legislation in the sphere of accounting policies.

Keywords: accounting policy; accounting regulation (PBU); the choice of method of accounting; options for assessment, reassessment and the underlying costs.

Об авторе:

АНДРЮХИНА Наталья Васильевна, доцент кафедры национальной экономики Тверского государственного университета, eco_ne@mail.ru

About the author:

ANDRYUKHINA Natalia, associate Professor in the Department of national economy of the Tver state University, eco_ne@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ: «ХАВАЛА»

П.А. Косогаев¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной статье рассмотрены уникальные особенности неформальных систем денежных переводов «хавала» и их влияние на денежное обращение. Обозначены возможности реализации принципов с использованием криптовалют в условиях сетевой коллаборации.

Ключевые слова: хавала; деньги; денежная система; криптовалюта; неттинг; блокчейн.

В настоящее время вполне закономерна модернизация исторических методов передачи ценности с учетом развития информационных сетей и увеличения скорости коммуникаций.

Возрождение финансовой системы эпохи раннего средневековья в условиях современного глобализированного мира представляет собой интересный феномен, который в связке с исламским банкингом показал высокую устойчивость к финансовому кризису западного мира. Настоящая статья имеет цель выявить уникальные черты данного рода систем и возможность их применения с использованием криптовалют.

Хавала сформировалась в Индостане гораздо раньше появления западного типа банковской системы. Слово «хавала» в переводе с арабского - вексель, расписка. В египетском диалекте арабского языка «хавала» (или «макасса») означает бартер, прямой обмен ценностями между людьми. В современном смысле этого слова оно может переводиться как «доверие», так как отражает личную связь между участниками и доверительный характер финансовых переводов (то, что в экономике называется фидуциарный характер транзакций), которые не регистрируются обычными для кредитно-финансовых и банковских учреждений способами [7]. На самом деле эффективность работы хаваладаров и других провайдеров аналогичных услуг связана не с доверием, а с репутацией. Клиент выбирает хаваладара или другого провайдера аналогичных услуг по его репутации, которая в случае плохой работы портится мгновенно. Хаваладары и другие провайдеры аналогичных услуг также часто пользуются сравнительно большим уважением у физических лиц в своих регионах, а успешность их работы зависит от качества услуг. Данный аспект указывает на то, что для потребителя репутация оператора вполне заменяет иерархический надзор контролирующих государственных или финансовых структур. Это позволяет системе, на протяжении длительного периода времени, действовать децентрализованно и иметь высокую склонность к самоорганизации.

Согласно отчета ФАТФ «Хавала» – не универсальный термин. Несмотря на то, что провайдеры услуг «хавалы» и аналогичных систем денежных переводов существуют в любой юрисдикции, каждый из них обладает собственными уникальными характеристиками в зависимости от того, какие механизмы расчётов они используют. В связи с этим в данной типологии вместо термина «хавала» используется более широкий вариант — «хавала и другие аналогичные системы денежных переводов» (ХДПАУ)[3]. Как правило, к числу систем типа «хавала» и других провайдеров аналогичных услуг относятся:

а. Незаконные, не имеющие лицензии или незарегистрированные системы денежных переводов.

б. Альтернативные системы денежных переводов, которые не используют банки и другие кредитно-финансовые учреждения для совершения переводов.

в. Системы денежных переводов, которые используют взаимозачёты с платежными агентами, и фактически никакие денежные средства не переводят. В случае взаиморасчётов операции между «хавалой» и другими провайдерами аналогичных услуг осуществляются без перевода денежных средств. Для проведения таких операций хаваладар (система денежных переводов, предоставляющая услуги «хавалы») или провайдеры аналогичных услуг выплачивают перевод получателю из собственного пула наличных средств. По истечении определённого периода времени (например, месяца) зачитывается только чистая сумма задолженности между двумя хаваладарами или другими провайдерами аналогичных услуг.

г. Службы денежных переводов, которые используют для расчётов эквивалентную стоимость вместо денежных инструментов. Расчёты по стоимости могут осуществляться путём торговых сделок, например, продажи товаров или предметов потребления. Иногда хаваладар или другие провайдеры аналогичных услуг, имеющие задолженность перед соответствующими провайдерами, оплачивают счета, выполняя такие коммерческие обязательства этих провайдеров, например, путём оплаты их собственного долга или счёта на ту же сумму.

д. Службы денежных переводов, которые часто обслуживают только определённые диаспоры или сообщества.

Пункты «в», «г» и «д» представляют отдельный интерес, так как вписываются в формат информационного межличностного взаимодействия, а соответственно имеют прямое значение для экономических субъектов. Использование в расчетах эквивалентной стоимости вместо денежных инструментов делает систему уникальной. Отправляемые посредством «хавала» деньги могут доходить до адресата в видоизмененной материальной форме. Таким образом, существует возможность трансформации активов. Следовательно, такого рода системы обладают бо́льшей адаптивностью.

Итак, *системы типа «хавала» можно охарактеризовать как децентрализованные системы обмена активами для совершения внешних и внутренних переводов, а также выравнивания взаимных обязательств.*

С точки зрения «хавала» деньги, как элемент денежной системы, не имеют значения. Определение денежной системы конкретизирует деньги с учётом национального исторически сложившегося обихода и национального законодательства. Таким образом, то, что не определено денежной системой как ее элемент, не является деньгами. В случае с «хавала» деньгами может быть признан любой актив, в том числе и товарный. Следовательно, активу присваиваются функции, присущие деньгам: мера стоимости, средство обращения и средство сбережения. В зависимости от целей экономического агента осуществляется выбор в сторону преобладания той или иной функции. По нашему мнению, трилемма денежно-кредитной политики центральных банков Р. Манделла [8] может быть также применена, как по отношению к национальным деньгам, так и к активам.

Очевидно, что и активы и национальные деньги не могут выполнять все функции одновременно. Соответственно деньгами для конкретного индивида является только то, что соответствует текущей задаче. «Это означает также, что расхожее представление, будто существует четкая разграничительная линия между деньгами и не-деньгами – а закон обычно пытается провести такое разграничение – на самом деле неверно, если говорить о причинно-следственных связях в денежной сфере. Мы обнаруживаем здесь скорее некий континуум, в котором объекты с разной степенью ликвидности и с разной (колеблющейся независимо друг от друга) ценностью постепенно переходят друг в друга постольку, поскольку они функционируют как деньги» [6].

При абстрактном рассмотрении вся система «хавала» представляет собой единую таблицу индексов обмена, которую используют участники. В тоже время, если участники по большей степени ориентируются на колебания индексов активов, то активы или пассивы баланса одного участника являются продолжением балансов других участников. Следовательно, имеет место быть единый распределенный (децентрализованный) реестр транзакций. В настоящее время данный реестр используется информационным сектором как технология blockchain. Данная табличная форма активно предлагалась А. Маршаллом и была признана И. Фишером как необходимый элемент для организации денежного обращения [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что широкий спектр активов, используемых в данного рода системах, отражает индивидуальную реальную ценность активов или денег для экономического субъекта на основании информации о прямом обмене, а не с использованием индексов косвенного.

Попробуем рассмотреть данный аспект с точки зрения симметричности. Очевидно, что причиной выхода субъекта экономических отношений из поля национальной валюты, является асимметричность её ценности по отношению к другим активам с точки зрения предпочитаемой денежной функции. Согласно закону спроса и предложения, асимметрия будет стремиться к симметричному состоянию, но не заканчивается экономическая и политическая деятельность, поэтому асимметричность будет всегда. Уникальность «хавала» в том, что одновременно создается два обратных друг

другу сетевых эффекта. Один из которых повышает стоимость актива, а второй понижает – обратный сетевой эффект.

С точки зрения теории игр субъектами экономических отношений решается комбинаторная задача расстановки на шахматной доске 8 ферзей. Данная задача активно используется в теории многоагентных систем для достижения консенсуса между участниками [1]. Аналогичным образом данная задача может быть использована для достижения консенсуса при многостороннем неттинге.

Если брутто платежи представляют собой учет каждой транзакции и максимальное количество должников и кредиторов, то многосторонний неттинг наоборот сводит баланс системы к минимальному количеству должников и кредиторов.

Применение матричных моделей и преобразований в расчетных системах показывает, что использование многостороннего неттинга ведет к уменьшению необходимого количества денег путем построения цепочек встречного погашения прав и обязательств [2].

В настоящее время компанией RippleLab разработана централизованная криптовалюта XRP, работающая в системе Ripple [10]. Система повторяет архитектуру «хавала»: работа с векселями, перевод одних активов в другие с возможностью трансформации, взаимное погашение обязательств, наличие доверенных узлов (шлюзов – как аналог «хаваладаров»), единый распределенный реестр. Но сама валюта в большей степени выполняет техническую функцию – как марка, которая наклеивается на посылку или письмо. Таким образом, ценность для обмена предоставляют экономические субъекты, а наличие марки позволяет зарегистрировать транзакцию и выбрать наиболее выгодную цепочку взаимозачета [9].

В отличие от децентрализованного Bitcoin, XRP обладает внутренней ценностью, возможностью идентификации с целью предотвращения отмывания денег, полученных преступным путём, и позволяет свободно интегрироваться как в финансовый сектор, так в научный, производственный и государственный [11].

Следует предположить, что такого рода системы на микро и макроуровне позволят реализовать механизм коллаборации государства, науки и бизнеса. Так как создание кластеров, как особого вида структурных сетей в экономике, подразумевает активное горизонтальное взаимодействие участников и высокую самоорганизацию[4].

Подытоживая, необходимо отметить, что риски, которые несет использование систем как «хавала», отмеченные в докладах ФАТФ и группы Эгмонт, могут быть устранены путем использования криптографических технологий. При этом спектр возможностей, которые могут быть применены, предполагает для Центральные банки, Министерств финансов, а также реальной экономики существенные инструменты. При этом будет происходить постепенное сворачивание вертикальных иерархических структур в пользу горизонтального взаимодействия.

Список литературы

1. Колокольников В.Н., Малафеев О.А. Математическое моделирование многоагентных систем конкуренции и кооперации. - СПб.: Лань, 2012. - 618 с.
2. Копытин В.Ю. Матричные модели и преобразования в расчетных системах // Экономический вестник Ростовского государственного университета. -2006. т.2. № 2. - с.119.
3. Отчет ФАТФ. Роль систем «Хавала» и других аналогичных услуг в отмывании денег и финансировании терроризма. 2013. - С.104.
4. Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. -М.: ИЭ РАН, -2015. -344 с.
5. Фишер И. Покупательная сила денег.- М.: Дело, 2001. -320 с.
6. Хайек Ф. Частные деньги. М.: Институт национальной модели экономики, 1996. 229 с.
7. Хохлов И. Тень и свет хавалы. Финансовая система эпохи средневековья в условиях глобализации // Военно-промышленный курьер. № 16 (182). 25 апреля.-2007.
8. Невозможная троица [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org>. (дата обращения 27.03.2016)
9. Ripple: чужой среди своих. [Электронный ресурс].URL: <http://bits.media/ripple-part1>.(дата обращения 27.03.2016)
- 10.Ripple Lab [Электронный ресурс]. URL:<https://ripple.com/> (дата обращения 27.03.2016)
- 11.Virtual currency schemes – a further analysis [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>. (дата обращения 27.03.2016)

FEATURES FUNCTIONING OF THE DECENTRALIZED MONETARY SYSTEM: «HAWALA»

P.A. Kosogaev¹

¹Tver State University, Tver, Russia

This article describes the unique features of informal money transfer systems "hawala" and their impact on the circulation of money. Opportunities implement the principles of using cryptocurrency in a network collaboration.

Keywords: *hawala; money; money system; cryptocurrency; netting; blockchane.*

Об авторе:

КОСОГАЕВ ПЕТР АЛЕКСАНДРОВИЧ – аспирант кафедры экономической теории Тверского государственного университета (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: mr.kosogaev@mail.ru

About the author:

KOSOGAEV Petr Alexandrovich - graduate student of the Department of Economic Theory of the Tver State University (170000, Tver, Zhelyabov str., 33), e-mail: mr.kosogaev@mail.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Н.Б. Глушкова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

Рассматривается состояние и динамика изменения собственных средств (капитала) банков в условиях финансового кризиса. Приводятся данные о банках с наибольшим размером капитала и наиболее высокими темпами его роста. Сделан анализ источников увеличения капитала в этих банках в 2015 г. Даны рекомендации по возможному увеличению капитала банков.

Ключевые слова: банки; капитал; докапитализация; bail in.

Основным оценочным показателем деятельности банка является **капитал (собственные средства) банка**. Термин «капитал» (от латинского capitalis) в буквальном смысле означает главное имущество. Собственный капитал – это имущество банка, свободное от обязательств, собственное имущество (средства) банка. Банковский капитал - это гарантия возврата средств клиентов и акционеров, погашения убытков, сохранения платежеспособности банка и его финансовой устойчивости. На основе капитала определяется правомерность проведения банком определенного объема операций, возможность получения дополнительных лицензий, рассчитывается большинство обязательных экономических нормативов, установленных Банком России для коммерческих банков. Поэтому для оценки надежности банковского сектора важное значение имеет постоянное увеличение капитальной базы.

В 2015 году собственный капитал банковской системы России увеличился на 13,6% или более чем на 1 триллион рублей, и на 1 января 2016 года достиг 9,01 триллиона рублей или 124,8 млрд. долл. США по официальному курсу Банка России на 1.01.2016 г. (72,9299 руб./долл.)[1]. Однако до сих пор капитализация российского банковского сектора остается крайне низкой. Крупнейшие мировые банки имеют капитал больше, чем совокупная величина всей банковской системы России. Например, Bank of America имеет капитал \$230 млрд. (2011 год).

Динамика изменения капитала российских банков менялась в течение года. В третьем квартале наблюдался заметный прирост – 6,37%, в то время как в первом и втором кварталах прирост составил лишь 1,8% и 1,2% соответственно. В четвертом квартале динамика изменения капитала банков замедлилась до 3,2%. Это было связано с полученными значительными убытками в ряде банков. Так, Внешпромбанк потерял весь свой капитал (75,3 млрд.руб.) и уже в январе лишился лицензии. Кроме того, у Банка ВТБ, РОСТ БАНКа и у Россельхозбанка собственный капитал за декабрь сократился суммарно на 60 миллиардов рублей. (РИА Новости). За четвертый квартал в общей сложности лишились лицензий 34 кредитные организации, из них

принудительно 32. Объем собственного капитала этих банков по состоянию на 1.10.2015 года превышал 45 млрд. руб.

Позитивная динамика роста капитала российских банков в 2015 году стала следствием высокой прибыльности у ряда крупных банков [1]: Сбербанк РФ в сумме 236млрд. руб., Московский кредитный банк – 3,9 млрд. руб., банк «Открытие»- 2,3 млрд. руб.; банков с иностранным участием: Раффайзенбанк – 20,1 млрд. руб., Ситибанк -14,6 млрд. руб., Юникредитбанк – 6,0 млрд. руб., Дойчебанк – 1,8 млрд. руб. В тоже время порядка 20% процентов банков за 2015 год не получили прибыли либо получили убытки. У Газпромбанка убытки составили 34,4 млрд. руб., в Россельхозбанке – 69,2 млрд. руб., Банк Москвы – 62,9 млрд. руб.

Все ТОП-10 по объему собственного капитала продемонстрировали в 2015 году положительную динамику (табл.1).

Таблица 1

10 крупнейших банков по размеру капитала на 1.01.2016 г. [1]

№ п/п	Название банков	Размер капитала, млрд. руб.	Прирост капитала в 2015 году, %
1.	Сбербанк РФ	2679	17,6
2.	Банк ВТБ (ПАО)	1014,7	31,6
3.	Банк Газпромбанк (АО)	646,1	28,4
4.	АО «Россельхозбанк»	411,9	49,7
5.	АО «АЛЬФА-БАНК»	359,6	43,2
6.	ВТБ 24 (ПАО)	270,0	2,6
7.	ПАО Банк «ФК Открытие»	213,9	45,2
8.	ОАО «Банк Москвы»	174,5	-10,6
9.	АО «ЮниКредит Банк»	173,9	29,8
10.	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	154,5	91,0

Наиболее заметный рост собственного капитала наблюдался у банков с государственным участием – 21%. В то же время у частных банков за 2015 год собственный капитал увеличился на 18,4%, у банков с иностранным участием на 12%. Столь незначительный рост капитала у банков с иностранным участием при значительных темпах роста прибыли у них объясняется отсутствием их поддержки со стороны государства и традиционной выплатой высоких дивидендов участникам в соответствии с зарубежной практикой. В целом, в ТОП-100 только 18 кредитных организаций имели отрицательную динамику собственного капитала, а во второй сотне банков - уже 28. То есть рост капитала наблюдался исключительно в крупных банках и соответствовал росту капитала всей банковской системы (табл. 2).

Наибольший прирост капитала в 2015 году продемонстрировал в абсолютном выражении Сбербанк – 401 млрд. руб., или 17,6%, в относительном выражении Россельхозбанк - почти 50%. В банке ВТБ прирост составил 243,6 млрд. руб. или 31,6%. Еще четыре из десяти крупнейших по размеру капитала банков увеличили собственные средства более чем на 100 млрд. руб. В результате доля первых пяти по размеру капитала банков составляет 53,5% (4823,6 млрд. руб.) от совокупного капитала банковского

сектора страны. Наибольший вклад в прирост капитала обеспечили Сбербанк РФ – 38,8% и банк ВТБ – 23,6%.

Таблица 2

Прирост капитала за 2015 год [1]

№ п/п	Названия банков	Размер прироста капитала, млрд. руб.
1	Сбербанк РФ	401,0
2	Банк ВТБ (ПАО)	243,6
3	Банк Газпромбанк (АО)	143,1
4	АО «Россельхозбанк»	136,7
5	АО «АЛЬФА-БАНК»	108,5
	ИТОГО:	1032,9

Наибольшее влияние на увеличение капитала российских банков оказала государственная поддержка банковского сектора. Более 80% роста собственного капитала произошло в результате предоставления Агентством по страхованию вкладов (АСВ) 830 млрд. рублей в виде Облигаций федерального займа (ОФЗ) [2]. Однако эту поддержку от государства получили 27 крупнейших банков: ВТБ – 193 млрд руб., ВТБ24 – 65,8 млрд руб., Банку Москвы – 49 млрд руб. Газпромбанку - 125 млрд руб., Россельхозбанку – 69 млрд руб. Они получили облигации федерального займа (ОФЗ) номинальной стоимостью, равной 25% их капитала на 1 января 2015 года. Из частных банков господдержка предусмотрена следующим банкам: Альфа-банк – 62,8 млрд руб., банки группы «Открытие» – 65 млрд руб., Промсвязьбанк – 30 млрд руб., Московский кредитный банк – 20 млрд руб., банк «Россия» – 13 млрд руб., банк «Уралсиб» – 12 млрд руб., МДМ Банк – 9 млрд руб. [3]. Отбор банков осуществлялся Агентства по страхованию вкладов (АСВ) по ряду критериев: банки должны быть участниками системы страхования вкладов; выполнять обязательные экономические нормативы Банка России; размер их капитала должен быть на 1.01.2015 г. свыше 25 млрд. руб.; доля кредитов населению (без ипотеки) не более 40% в ссудном портфеле. Помимо этого для получения государственной поддержки банки должны выполнять следующие условия: увеличение объемов выдаваемых предприятиям малого и среднего бизнеса и ипотечных кредитов на 1% в месяц; руководители банков не могут повышать зарплату в течение 3-х лет; они не вправе направлять на дивиденды больше 25% прибыли; на каждый рубль господомощи они должны будут вложить в капитал 0,5 руб. из собственных средств или средств акционеров. [3]

По мнению президента Ассоциации российских банков (АРБ) Г. Тосуняна, облигации распределили между надежными и достойными банками, но можно было бы учитывать не только масштаб банка, но и его солидность и значимости в регионе [4]. АРБ предлагала установить планку отсечения в 1 млрд руб. по капиталу: «Тогда попали бы региональные банки, а общее количество получателей составило бы 100–150 банков». С просьбой расширить критерии отбора и включить туда региональные банки выступал и глава РСПП А. Шохин. Однако заместитель гендиректора Интерфакс-ЦЭА А. Буздалин считает, что поддержку получит значимая часть банковской системы, так как на первые 25 банков приходится 90% всех активов

банковской системы. Тем самым Правительство РФ и Банк России мотивируют банки на их перспективы роста [4].

В целом по банковской системе по итогам 2015 года 517 или 74 % кредитных организаций увеличили собственный капитал. Эта величина немного меньше докризисного показателя – на уровне 80-90%. Следовательно, доля банков с отрицательной динамикой собственных средств выросла. Но эти изменения связаны не только с полученными убытками рядом банков, но и с ужесточением требований Банка России к минимальному размеру капитала и методики его расчета. Введение этих требований активизировали банки к их докапитализации.

Позитивную роль в этом сыграло включение в капитал безвозмездно полученного имущества от учредителей банков и субординированных кредитов.

Однако возможности дальнейшего роста капитала банков ограничены. Программа докапитализации крупных банков через размещение ОФЗ завершена, а возможности правительства РФ оказывать им поддержку через бюджет и Фонд национального благосостояния практически исчерпаны и бесперспективны. Более того, велика вероятность, что государство обяжет банки выплатить государству дивиденды, что негативно скажется на динамике роста их собственных средств в 2016 году.

В этой связи Банк России разрабатывает меры по возможному увеличению капитала банков. Появилось предложение об использовании механизма принудительного использования средств кредиторов для решения проблем неустойчивых банков. Это позволит минимизировать масштабные расходы государства, не отзывая лицензию у банков и сохранить его с перспективой роста платежеспособности. В отношении крупных вкладчиков (от 100 млн. руб.) Банк России предусматривает возможность их участия в процедуре bail-in (принудительная конвертация требований кредиторов третьей очереди в субсидированные займы или уставный капитал банка). Наиболее предпочтительным вариантом для крупного вкладчика является конвертация его вклада в субсидированный кредит, по которому возможно получение дохода. Риск, что банк не исполнит обязательства, не значительный, так как ЦБ РФ редко отзывала лицензии у saniруемых банков. В случае с акциями на фоне снижающейся их рыночной стоимости возможно возникновение проблем для вкладчика с получением дивидендов по ним. Однако, с точки зрения капитализации банков второй вариант предпочтительней, так как акции включаются в расчет капитала первого уровня, а субординированные кредиты - второго.

Законодательно в РФ механизм bail-in, как мера, направленная на финансовое оздоровление проблемных банков, еще не установлен. Вопрос обсуждается в Минэкономразвитии, ЦБ РФ, АСВ. В мировой банковской практике есть механизм спасения глобальных системно значимых банков, в котором задействованы как средства компаний-кредиторов, так и крупные вклады физлиц. В частности, он использовался при санации Bank of Cyprus, кредиторы и крупные вкладчики которого принудительно стали его собственниками. Власти конвертировали в акции банка вклады от €100 тыс.

Таким образом, в целях поддержания надежности и стабильности российских банков Правительство РФ и Банк России реализуют ряд мер по повышению их капитальной базы. Однако эта поддержка направлена лишь на крупнейшие банки, что ведет к дальнейшему увеличению доли государства в банковском секторе страны и снижению конкуренции в этом секторе экономики. В тоже время роста капиталов банков за счет собственных источников (капитализации полученной прибыли, увеличения вкладов участников в уставные капиталы) пока не наблюдается.

Список литературы

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/>
2. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.asv.org.ru/index.php>
3. Старостина Н., Алешкина Т. Государство поделило 830 млрд рублей между 27 банками [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/finances/23/01/2015/>
4. Финансы [Электронный ресурс]: РБК. URL: <http://www.rbc.ru/finances/23/01/2015/>

STATUS ASSESSMENT AND OPPORTUNITIES FOR CAPITAL GROWTH OF RUSSIAN BANKS

N.B.Glushkova¹

Tver State University, Tver, Russia

The state and dynamics of change of own bank funds (capital) in the conditions of financial crisis are considered. Some data about banks with the greatest size of the capital and the highest growth rate are given. The analysis of sources of capital increase in these banks in 2015 is made. Some recommendations on a possible increase of the bank capital are given.

Key words: *banks, capital, bail-in.*

Об авторе

ГЛУШКОВА Наталья Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Тверской государственной университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, 33), e-mail: eco_fic@mail.ru

About the author:

GLUSHKOVA Natalya Borisovna –Philosophy Doktor in Economics, Associate Professor, Department of Finans, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: eco_fic@mail.ru

ПОДГОТОВКА КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ В АСПИРАНТУРЕ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РАН

С.Ю. Егорихина¹

¹Институт социально-экономического развития территорий РАН,
г. Вологда, Россия

Статья посвящена проблеме подготовки научных кадров для экономики региона. Приведены результаты деятельности аспирантуры Института социально-экономического развития территорий Российской академии наук.

Ключевые слова: научные кадры; комплексный подход; направления и формы работы с аспирантами; показатели деятельности аспирантуры

В современной социально-экономической ситуации важным становится решение вопроса о необходимости создания условий обеспечения высококвалифицированными кадрами субъектов Российской Федерации. Важнейшими качествами личности становятся инициативность, способность творчески мыслить и находить нестандартные решения, умение выбирать профессиональный путь, готовность обучаться в течение всей жизни [2, 3].

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в РФ», вступившим в силу с 1 сентября 2013 г. (далее – Федеральный закон), в России устанавливаются следующие уровни высшего образования: высшее образование – бакалавриат; высшее образование – специалитет, магистратура; высшее образование – подготовка кадров высшей квалификации.

Обучение по образовательным программам высшего образования – программам подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре) осуществляется в соответствии с требованиями: Федерального закона; Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре), утвержденного приказом Минобрнауки России от 19 ноября 2013 г. № 1259 (зарегистрирован Минюстом России 28 января 2014 г., регистрационный № 31137).

Высшее образование по программам аспирантуры может быть получено: в очной, очно-заочной, заочной формах обучения, а также с сочетанием различных форм обучения; в форме самообразования. Формы получения образования и формы обучения устанавливаются федеральными государственными образовательными стандартами [1].

На территории Вологодской области подготовку кадров высшей квалификации через аспирантуру осуществляют 5 образовательных организаций высшего профессионального образования и одна научная

организация – Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук (ИСЭРТ РАН).

Подготовка научных кадров высшей квалификации через аспирантуру осуществляется в ИСЭРТ РАН с 1996 года. Институт имеет лицензию на право ведения образовательной деятельности по программам подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре и свидетельство о государственной аккредитации.

В аспирантуре ИСЭРТ РАН подготовка научно-педагогических кадров реализуется по направлению 38.01.06 Экономика (Приказ Минобрнауки России от 30.07.2014 N 898 (ред. от 30.04.2015) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.06.01 Экономика (уровень подготовки кадров высшей квалификации)» по следующим направленностям (профилям) программы:

- Экономика и управление народным хозяйством
- Финансы, денежное обращение и кредит
- Математические и инструментальные методы экономики

В аспирантуре ИСЭРТ РАН на конец 2015 года обучались 22 аспиранта. Процесс подготовки молодых учёных в ИСЭРТ РАН основан на принципе комплексного подхода в обучении и воспитании личности, главными положениями которого являются: требование единства и взаимосвязи всех участников образовательного процесса; ориентация на всестороннее развитие конкурентоспособной личности путём использования комплекса средств, методов, форм и технологий образования [5, 7].

Обучение в аспирантуре ведётся по учебным планам, составленным в соответствии с Федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (уровень подготовки кадров высшей квалификации), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 30 июля 2014 г. № 898 по направлениям подготовки в аспирантуре.

Преподавателями и научными руководителями аспирантов являются ведущие ученые и сотрудники ИСЭРТ РАН, иных научных и образовательных организаций г. Вологды, г. Москвы, г. Санкт-Петербурга.

Тематика диссертационных исследований тесно увязана с исследованиями, проводимыми в Институте, аспиранты являются полноправными исполнителями работ в рамках научных исследований Института, в том числе по грантам и хозяйственным договорам.

Основными направлениями исследований являются: научные основы устойчивого развития территорий и муниципальных образований; проблемы территориальных социально-экономических систем; особенности уровня и образа жизни населения; развитие рекреационной сферы территорий; социально-экономические проблемы преобразования научной и

инновационной деятельности территорий; интеллектуальные технологии в информационных и территориальных системах.

Обязательной формой отчётности аспирантов является аттестация, которая проходит два раза в год: в апреле (промежуточная) и октябре (основная). Аттестация проводится в три этапа:

1. Заполнение аттестационного листа и формы индивидуального плана аспиранта; каждый выполненный этап подготовки аспиранта оценивается согласно балльно-рейтинговой системе.

2. Доклад о результатах диссертационного исследования за истекший период (полугодие/год) и его перспективах с обязательной презентацией.

3. Подведение итогов аттестации на Учёном совете ИСЭРТ РАН.

Текущий контроль деятельности аспирантов осуществляется посредством отчётов о выполнении ежеквартальных планов работы над диссертационными исследованиями. Регулярно организуются встречи аспирантов с директором ИСЭРТ РАН, на которых подводятся итоги работы аспирантов, обсуждаются проблемы и пути их решения.

Помимо дисциплин учебного плана для аспирантов организуются различные мероприятия, направленные на развитие их личностного и профессионального роста.

1. Научные семинары-дискуссии, на которых аспиранты представляют результаты своих диссертационных исследований. В ходе семинара предоставляется возможность рассказать о своей разработке или об уже завершённом исследовании и получить обратную связь: вопросы, комментарии, критику и полезные советы.

2. Творческие семинары молодых ученых по тематике проводимых исследований с участием аспирантов.

3. Творческие семинары аспирантов, на которых обсуждаются актуальные проблемы экономики, книги известных экономистов, телепередачи.

4. С 2011 года еженедельно проводится «Час аспиранта», посвященный обсуждению происходящих событий в мире, стране, регионе, а также новостям аспирантуры.

5. Экскурсии на предприятия и в учреждения Вологодской области и других регионов Российской Федерации.

6. Публичные лекции, семинары, конференции с участием авторитетных российских ученых и зарубежных специалистов.

С 2010 года организуются стажировки аспирантов в государственные, научные и иные учреждения и организации Российской Федерации и других стран. В процессе прохождения стажировок аспиранты знакомятся со структурой, основными задачами и функциями учреждений и организаций, приобретают навыки работы со служебными документами, участвуют в разработке проектов, подготовке аналитических материалов и предложений, принимают участие в организации совещаний, деловых встреч. Местом прохождения стажировок являются Правительство Вологодской области,

органы исполнительной государственной власти области (департаменты, управления, комитеты, комиссии, инспекции), Администрация г. Вологды, предприятия и образовательные учреждения г. Вологды и Вологодской области, научные организации г. Москвы. С 2012 г. организуются стажировки в Германию и Финляндию.

По окончании стажировки аспиранты представляют отчет, в котором отражают решение поставленных задач, делятся опытом. В целом стажировки выполняют свою обучающую функцию и позволяют решать задачи по освоению практических знаний аспирантами.

Так, в 2010 – 2015 гг. стажировки были организованы для 67 аспирантов ИСЭРТ РАН, в 2015 году стажировку прошли 10 аспирантов.

Аспиранты имеют доступ к фонду научной библиотеки ИСЭРТ РАН, которая располагает одним из наиболее полных собраний современной экономической литературы в г. Вологде. Фонды библиотеки включают более 23 тысяч единиц хранения, в их числе 40 наименований российских экономических журналов, монографии, учебники для аспирантов. Фонды регулярно пополняются новыми изданиями, обеспеченность статистическими материалами – одна из самых лучших в Вологодской области.

Созданы условия для публикаций аспирантами результатов научных исследований в журналах и сборниках ИСЭРТ РАН. С 1997 года издается журнал «Проблемы развития территорий», с 2008 года – журнал «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз». Журналы входят в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий. С 2012 г. издается сетевой журнал «Вопросы территориального развития», с 2015 г. – сетевой журнал «Социальное пространство».

Ежегодно выпускается сборник научных работ аспирантов и молодых ученых «Молодые ученые – экономике», а также сборник лучших докладов, сделанных на научных семинарах-дискуссиях ИСЭРТ РАН.

Журналы, издаваемые ИСЭРТ РАН, и другие периодические издания представляют возможность молодым ученым знакомить широкий круг исследователей с результатами своих научных работ. С связи с этим наблюдается значительное увеличение числа опубликованных материалов.

Основной показатель деятельности аспирантуры – количество защищенных диссертационных работ. В период с 2000 по 2015 годы диссертации защитили 57 аспирантов и научных сотрудников ИСЭРТ РАН, в т. ч. 53 – на соискание степени кандидата наук, 4 – доктора наук.

В 2015 году диссертации на соискание степени кандидата наук защитили 7 аспирантов.

Важным показателем научно-исследовательской деятельности аспирантов является участие в конференциях и их публикационная активность.

Результаты научно-исследовательских работ и диссертаций докладываются аспирантами на международных, российских, региональных конференциях. Молодые исследователи регулярно становятся победителями

различных конкурсов и олимпиад.

Ежегодно в ИСЭРТ РАН проводится конкурс научно-исследовательских работ и научно-практическая конференция «Молодые учёные – экономике региона», к участию в которой привлекаются студенты, аспиранты, молодые специалисты и учёные из вузов и организаций как Вологодской области, так и других регионов Российской Федерации. За период 2007 – 2015 гг. количество участников конференции увеличилось более чем в два раза.

В 2015 году следует отметить значительное увеличение числа опубликованных аспирантами работ. Если в 2007 г. на каждого аспиранта приходилось в среднем по одной статье, то в 2015 г. – по 10 статей. С 2007 – 2015 гг. в различных журналах, в том числе издаваемых ИСЭРТ РАН, опубликовано более 1200 работ аспирантов.

Аспиранты сочетают научную и преподавательскую деятельность: участвуют в заседаниях Дискуссионного клуба «Юный экономист», проводят экономический лекторий «Актуальные проблемы экономики региона» для студентов, занятия для школьников 5 – 11 классов Научно-образовательного центра ИСЭРТ РАН.

Таким образом, в ИСЭРТ РАН создаются условия для формирования высококвалифицированных кадров для экономики региона. Комплексный подход к организации учебной, научно-исследовательской и внеучебной деятельности аспирантов способствует повышению результативности и эффективности их деятельности. Особенности подхода к подготовке молодых учёных являются непрерывное образование, использование разноплановых форм и методов обучения, связь теории с практикой.

Список литературы

1. Об образовании в РФ: Федеральный закон от 29.12.2012 N273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>.
3. Стратегия социально-экономического развития Вологодской области на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Вологодской области от 28 июня 2010 года N 739. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/424083385>
4. Буров И.С. Научные кадры в инновационной системе экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belisa.org.by/ru/izd/other/Kadr2006/kadr49.html>
5. Егорихина С.Ю., Подволоцкая Н. Н. Подготовка научных кадров для экономики региона (из опыта работы аспирантуры ИСЭРТ РАН) // Проблемы развития региона. 2012. №4(60). С. 123-132.
6. Леонидова Г. В. Генерация знаний талантливой молодёжи в интересах интеллектуализации человеческого капитала: методы и формы

- осуществления // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 1. С. 90-100.
7. Научно-образовательный центр ИСЭРТ РАН: 10 лет. От идеи до реализации: в 2 кн. Кн. 2: Подсистема послевузовского образования. Вологда, 2013. 136 с.
8. Попова В.И., Егорихина С. Ю. Организация стажировок как одна из важных составляющих подготовки научных кадров (опыт ИСЭРТ РАН) [Электронный ресурс] // Вопросы территориального развития. 2013. № 6. Режим доступа: <http://vtr.vscs.ac.ru/article/1343>

POSTGRADUATE TRAINING IN INSTITUTE OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES OF RAS

S.Yu. Egorikhina¹

¹The Institute of Social and Economic Development of Territories of the Russian Academy of Sciences, Vologda, Russia

The article is devoted to the problem of the training of postgraduates for regional economy. The results of postgraduate studies in the Institute of Social and Economic Development of Territories of the Russian Academy of Sciences are described.

Keywords: *scientific shots; integrated approach; directions and forms of work with postgraduates; indicators of activity of postgraduate studying.*

Об авторе:

Егорихина Светлана Юрьевна – младший научный сотрудник Института социально-экономического развития территорий РАН. (160014, Вологда, ул. Горького 56-А), e-mail: 07leto@mail.ru.

About the authors:

Egorikhina Svetlana Yur'evna is the junior researcher of Institute of Social and Economic Development of Territories of the Russian Academy of Sciences (56-A, Gor'kogo str., Vologda, 160014), e-mail: 07leto@mail.ru.

ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

И.Н. Сальникова¹, О.А. Хачатрян²

¹⁻²Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, г. Орел,
Россия

В статье рассматриваются основные принципы управления прибылью организации в современных условиях хозяйствования. Особое внимание уделяется определению цели и задач управления прибылью, как важного элемента в управлении развитием организации.

Ключевые слова: *принципы управления прибылью, управление прибылью организации, объект и субъект управления прибылью, цель и задачи управления прибылью организации*

Одним из механизмов развития организации является процесс управления прибылью, который предполагает системный подход к ее планированию, осуществляемый на всех стадиях деятельности организации и предполагает выделение следующих основных этапов:

- оценка основных факторов, воздействующих на деятельность предприятия;
- определение общих целей и направлений развития предприятия;
- выработка конкретных целей и задач деятельности;
- разработка стратегии предприятия;
- составление исполнительных управленческих инструкций;
- разработка стратегического и тактического планов прибыли;
- реализация планов прибыли;
- составление отчетов об исполнении;
- проверка результатов деятельности.

Ведущая роль в стимулировании развития предприятия и удовлетворение интересов его собственников и персонала создают необходимость в эффективном и непрерывном управлении прибылью. В основе этого лежит ряд принципов, основные из которых, представлены на рис. 1.

Управленческие решения принимаются вне зависимости от сферы деятельности предприятия, и оказывают прямое или косвенное воздействие на прибыль. Необходимость в интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием обусловлена непосредственной связью данного процесса с производственным, инвестиционным и финансовым менеджментом.

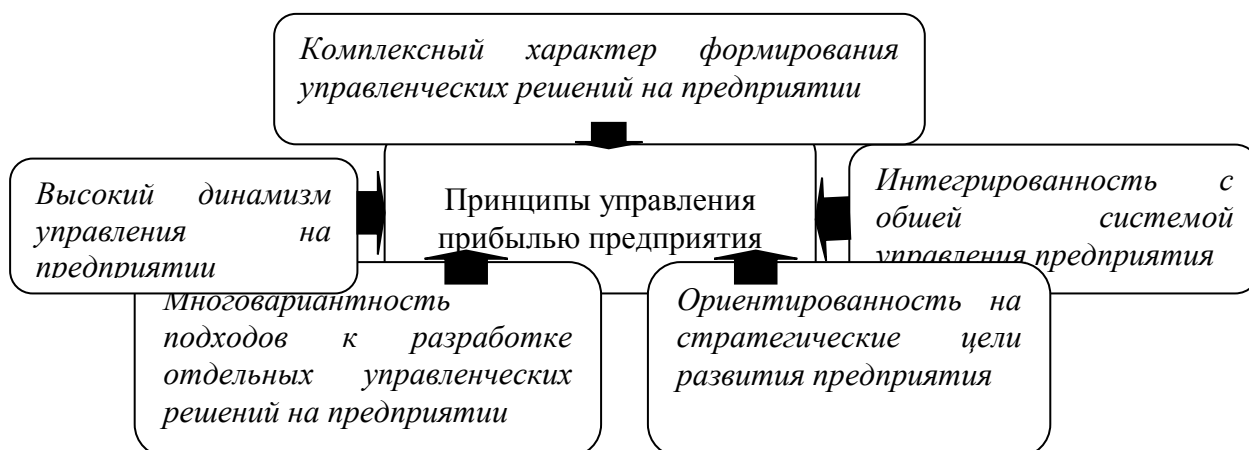


Рис. 1. Основные принципы управления прибылью предприятия [2, с. 248]

Любые управленческие решения, связанные с формированием и использованием прибыли, взаимосвязаны, и воздействуют на конечный результат управления прибылью. Например, осуществление финансовых вложений, пусть даже высокоприбыльных, может спровоцировать дефицит финансовых ресурсов, способных обеспечить производственную деятельность, в результате чего размер операционной прибыли снизится. В связи с этим, управление прибылью следует рассматривать как комплексную систему действий, способную обеспечить разработку взаимосвязанных управленческих решений. Разработанные эффективные управленческие решения в отношении вопросов формирования и использования прибыли не всегда могут быть использованы повторно для решения аналогичных задач. Любое управленческое решение в отношении процесса управления прибылью должно учитывать альтернативные возможности действий. Если управленческие решения, связанные с формированием, распределением и использованием прибыли, противоречат миссии предприятия, стратегическим направлениям его развития, они должны быть отклонены, так как подрывают экономическую основу формирования высокой прибыли в будущем.

Под управлением прибылью понимается процесс разработки и принятия управленческих решений по всем основным направлениям формирования прибыли, распределения, использования и планирования в рамках конкретного предприятия [5, с.20].

Объектом управления прибылью являются денежные поступления и выплаты. Субъектом управления прибылью является организационно-технический уровень управления предприятием, конкурентоспособностью, уровнем производительности труда, затрат на производство и реализацию продукции, уровень цен на нее [1, с.36].

Учитывая содержание процесса управления прибылью, его принципы, формируются соответствующие цели и задачи.

Основная цель управления прибылью, заключается в обеспечении максимизации благосостояния собственников предприятия на текущий

момент времени, и в перспективе, что позволяет гармонизировать интересы собственников, персонала данного предприятия и государства [4, с. 474].

Сформулированная цель, позволяет выделить ряд основных задач управления прибылью, которые представлены на рис. 2.

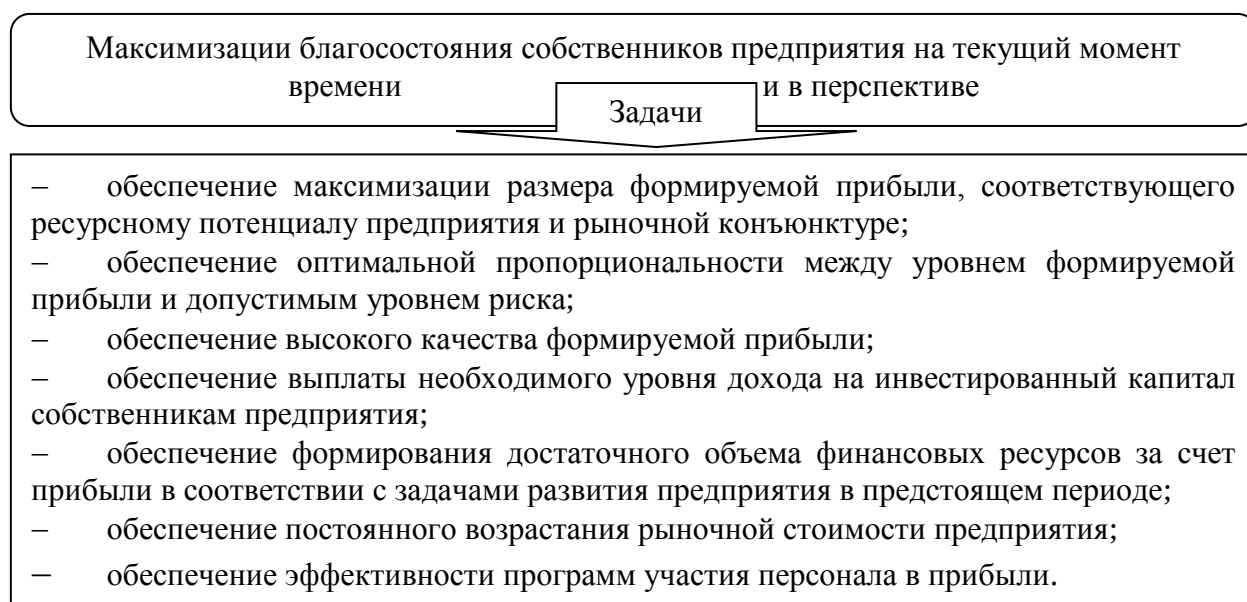


Рис. 2. Цель и задачи управления прибылью предприятия [3, с.17]

В зависимости определенного уровня риска в процессе управления должен быть максимизирован соответствующий ему уровень прибыли. Резервы роста прибыли должны быть обеспечены преимущественно за счет операционной деятельности и реального инвестирования, являющегося основой перспективного развития предприятия. В процессе осуществления операционной деятельности большое внимание необходимо уделять обеспечению прибыли на основе увеличения объема выпуска продукции и производству новых ее видов. Уровень дохода на инвестированный капитал должен быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала, и возмещать информационные потери и предпринимательский риск, если они связаны со спецификой деятельности предприятия. Размер прибыли определяет объем создания фондов производственного развития, резервного и других фондов, обеспечивающих перспективное развитие предприятия. Это обусловлено тем, что прибыль является главным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия. Кроме этого, доминирующая роль должна принадлежать и в самофинансировании развития предприятия. Уровень капитализации прибыли текущего периода определяет темп возрастания рыночной стоимости предприятия, что обеспечивает повышение благосостояния собственников в будущем. Исходя из условий и целей деятельности, предприятие самостоятельно определяет критерии оптимизации распределения прибыли на капитализируемую часть и потребляемую. Программы участия персонала в прибыли с одной стороны

призваны согласовывать интересы работников и собственников предприятия, а с другой, обеспечивать высокий уровень социальной защиты.

Все задачи, представленные на рисунке 3, имеют тесную взаимосвязь, несмотря на то, что некоторые из них имеют разнонаправленный характер (например максимизация прибыли при минимизации риска). В связи с этим, при управлении прибылью они должны быть оптимизированы между собой.

Исходя из цели и задач, существуют различные методики определения финансовых результатов, которые должны учитывать интересы различных групп пользователей этой информации, среди которых можно выделить:

- инвесторов;
- государство; собственники предприятия;
- работники предприятия;
- поставщики и кредиторы.

Инвесторы ссужают деньги на долгосрочной основе, получая свою долю в виде процента по ссудам и займам. Абсолютный показатель, характеризующий результативность работы предприятия для данной категории пользователей является прибыль до вычета процентов и налогов. Предоставляя предприятию право осуществлять деятельность и регулируя данный процесс, на основе нормативно-распорядительной документации, государство получает определенный доход посредством системы налогообложения. Наибольшую долю здесь составляют налог на добавленную стоимость и налог на прибыль, поэтому с позиции государства наибольший интерес представляют такие показатели, как объем продаж и прибыль. Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат деятельности, т.е. прибыль к распределению. Работники удовлетворяют свои финансовые интересы на основе получения доли из доходов предприятия в виде заработной платы и премий. В виде выплат по текущей задолженности получают свою долю из общих доходов предприятия поставщики и кредиторы.

Список литературы

1. Дзога С.В. Управление прибылью предприятия в современных условиях // в сб. Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. М-лы международной научно-практической конференции 30 апреля 2014 г. Тамбов. Изд-во ООО «Консалтинговая компания ЮКОМ», 2014. С.36-37.
2. Екимов К.В., Савельева И.П., Кардапольцев К.В. Финансовый менеджмент. М.: Юрайт, 2015. 348с.
3. Круш В.В. Управление прибылью предприятия: теоретический аспект. // STREDOEVROPSKY VESTNIK PRO VEDU A VYZKUM. 2015. №74. С. 16-19.
4. Чешко С. О. Модели управления прибылью. // Молодой ученый. 2013. №6. С. 474-477

5. Шамхалов Ф. Прибыль - основной показатель результатов деятельности организации. // Финансы. 2012. №6. С.19-22

THE PRINCIPLES AND OBJECTIVES OF PROFIT MANAGEMENT ORGANIZATION

I. N. Salnikova¹, O. A. Khachatryan²

¹⁻²Orel state University. I. S. Turgenev, Orel, Russia

The article discusses the basic principles of management of profit organization in modern economic conditions. Special attention is paid to defining the goals and objectives of benefits management, as an important element in organizational development.

Keywords: *principles of profit control, profit management organization, the object and the subject of earnings management, the purpose and objectives of benefits management organization.*

Об авторе:

САЛЬНИКОВА Инна Николаевна – старший преподаватель кафедры прикладных экономических дисциплин, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, Орловская область, г. Орел, ул. Комсомольская д. 95.), inna-salnikova@yandex.ru

ХАЧАТРЯН Олеся Александровна – старший преподаватель кафедры прикладных экономических дисциплин, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, Орловская область, г. Орел, ул. Комсомольская д. 95.), e-mail: olesya-hachatrya@mail.ru

About the authors:

SAL'NIKOVA Inna Nikolaevna – senior lecturer of the Department of applied Economics, Orel state University named after I. S. Turgenev (302026, Orel region, Orel, Komsomolskaya St. 95.), inna-salnikova@yandex.ru

KHACHATRYAN Olesya Aleksandrovna – senior lecturer of the Department of applied Economics, Federal STATE budgetary educational institution "Maritime state University named after I. S. Turgenev" (302026, Orel region, Orel, Komsomolskaya St. 95.), e-mail: olesya-hachatrya@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В СОВРЕМЕННОЙ БУХГАЛТЕРИИ

С.В. Крутикова¹

Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматривается проблема организации системы электронного документооборота как внутри самой организации, так и с контрагентами. Раскрыты преимущества внедрения такой системы, что позволит оптимизировать процессы работы с документами.

Ключевые слова: система электронного документооборота, преимущества и проблемы внедрения электронного документооборота.

В современных условиях хозяйствования большинство организаций при ведении своей деятельности и заключении договоров обмениваются документами в основном на бумажных носителях, что замедляет сам процесс обмена, увеличивает затраты на доставку документов и т.д.

Избежать подобных проблем поможет переход на обмен электронными документами. С ними намного проще работать. Внедрение системы электронного документооборота позволяет сократить затраты организации, связанные с хранением бухгалтерских документов. Например, нет больше необходимости в приобретении шкафов для хранения бумажных документов, в связи с чем высвобождаются физические площади помещений, также освобождается место на многих серверах, хранящих многочисленные копии одних и тех же документов. Уменьшаются затраты на доставку информации в бумажных документах, снижаются затраты на бумагу, повышается продуктивность работы сотрудников, упрощается поиск нужного документа, появляется возможность коллективной работы над документами, отсутствует бумажная волокита и, как следствие, есть возможность избежать ряда проблем, возникающих в процессе ведения документооборота в организации. Другое очевидное преимущество электронного документооборота - это полный порядок в бухгалтерии. Настоящий бухгалтер обеспечит такой порядок и при работе с бумажными документами, но сколько сил ему придется на это потратить и сколько раз остаться в офисе после окончания рабочего дня, потому что день потрачен на закрытие «хвостов» по недополученным от контрагентов бумажным документам или работу с бумажным архивом, и отчетность приходится готовить в свое личное время.

Полной замене сложившейся практики ведения документооборота мешает ряд проблем, с которыми неизбежно столкнутся в организациях при переходе на систему электронного документооборота. Во-первых, не до конца отрегулирована законодательная база электронного документооборота. Проблема заключается в том, что действующее законодательство допускает

возможность составления первичных учетных документов как на бумажном носителе, так и (или) в виде электронных документов, подписанных электронной подписью (ст. 9, 402-ФЗ от 06.12.2011). При использовании системы электронного документооборота новейшие технологии внедряются в условиях законодательства ориентированного на бумажный документооборот, т.е. процесс обмена электронными первичными документами не регламентирован законодательством (за исключением налоговых правоотношений) и, при этом, возможен напрямую между сторонами гражданско-правовых отношений. Нет законодательно утвержденных актов, позволяющих переводить ряд документов до истечения сроков их хранения на аналоговые и/или электронные носители, одновременно уничтожая бумажные оригиналы. Системы электронного документооборота только начинают использоваться для организации и хранения документооборота. В связи с чем, вновь возникают проблемы теперь уже связанные с обеспечением целостности и аутентичности электронных документов в течении длительного периода времени. Быстрое устаревание компьютерной техники и носителей зачастую ведет к потере информации и электронных документов из-за невозможности их просто открыть и прочесть.

Во-вторых, «человеческий фактор», заключающийся в консерватизме сотрудников. Система электронного документооборота имеет некоторую особенность - она должна быть внедрена на всех рабочих местах, связанных с созданием, редактированием и хранением документов. Консерватизм сотрудников заключается в нежелании обучаться новым веяниям и требованиям времени. Решение проблемы - индивидуальный подход к каждому сотруднику, учет его особенностей, как возрастных, так и личных (легкообучаемость, креативность, гибкость мышления), оценка уровня профессиональной подготовки.

Обучение сотрудников должно вестись постоянно и на всех этапах внедрения системы электронного документооборота.

В-третьих, недостаточная проработанность внутриорганизационных документов, регламентирующих документооборот в организации. Подготовка внутренних нормативных документов по процессам электронного документооборота (разработка приказов, положений, подробных инструкций по делопроизводству для сотрудников и т.п.), должна вестись параллельно с внедрением самой системы электронного документооборота.

Таким образом, несмотря на возникающие проблемы внедрения, системы электронного документооборота находят все более широкое применение именно потому, что эффект от них измеряется не прямой экономией ресурсов, а повышением качества работы организации. В условиях кризиса для коммерческих организаций это - фактор выживания.

Возможность безболезненно перейти к системе электронного документооборота обеспечат следующие действия:

- На этапе подготовительной работы можно найти сторонников-энтузиастов, которые смогут помочь бухгалтерам осваивать новую безбумажную технологию работы.
- Необходимо убедить руководителя организации стать сторонником внедрения системы электронного документооборота.
- Принять во внимание, что существующее законодательство уже позволяет быстро внедрять ЭЦП, а следовательно и, электронные документы внутри организации, а также переходить ко всё более широкому использованию системы электронного документооборота при обмене документами между организациями. (Как непосредственно из системы 1С Предприятие, так и при помощи оператора связи).
- Бумажные документы из внешнего мира должны попадать во внутреннюю систему электронного документооборота, для чего, необходимо получить или создать их электронные образы.
- Возможность использования уже имеющихся документов для создания новых, облегчит работу. Если предполагается, что такая работа будет вестись постоянно, то лучше предусмотреть и серверное распознавание текстов (для целей полнотекстового поиска), и установленные на рабочих местах программы распознавания. В этом случае сотрудник будет иметь возможность самостоятельно конвертировать изображения документов в текст с необходимыми опциями и сохранять их в нужном ему формате.
- Если в организации имеется бумажный архив документов, то электронный архив нужно заполнять сканированием документов из бумажного.
- Если в организации никакого архива нет, то необходимо добиться единого порядка хранения документов в каталогах, запретить (в том числе, если это возможно, техническими средствами) хранение документов на локальных дисках компьютеров.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Обмен электронными документами [Электронный ресурс]: Информационно-технологическое сопровождение пользователей 1С: Предприятие. URL: <http://its.1c.ru/db/eldocs>

PROBLEMS OF INTRODUCTION OF ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT IN MODERN ACCOUNTING

S. V. Krutikova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article the problem of organization of system of electronic document circulation both within the organization and with counterparties. Reveals the benefits of implementing such a system will allow to optimize the processes of work with documents.

Keywords: *electronic document management system, advantages and problems of introduction of electronic document management.*

Об авторе:

КРУТИКОВА Светлана Валерьевна - доцент кафедры бухгалтерского учета, Тверской государственный университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: for-svv@yandex.ru

About the authors:

KRUTIKOVA Svetlana Valerevna - Associate Professor, Department of accounting, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: for-svv@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ И УДЕРЖАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. Корева,¹ О.И. Полякова², А.А. Субботина³

¹⁻³Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, г. Орел,
Россия

В статье рассматривается проблема мотивации и удержания квалифицированных сотрудников организации. Рассмотрены основные этапы процесса мотивации персонала. Проанализированы материальные и нематериальные методы стимулирования работников.

Ключевые слова: *система мотивации, материальные и нематериальные методы стимулирования персонала, удовлетворенность сотрудников.*

В настоящее время для серьезных компаний привлечение и удержание ценных сотрудников становится одним из основных факторов успеха бизнеса. Организации, ставящие перед собой серьезные цели, должны быть не только клиент-ориентированными, но и сотрудник-ориентированными. От руководителей компании требуется использовать индивидуальный подход к различным группам персонала и даже к каждому ценному сотруднику в отдельности, что требует высокого профессионализма руководителей и специалистов по работе с персоналом [5].

В современном менеджменте по работе с персоналом все большее значение приобретают мотивационные аспекты, и не случайно, хорошо продуманная и организованная система мотивации является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Удержание же в свою очередь практически всегда требует гораздо меньших затрат, чем привлечение новых сотрудников. К тому же эффективная система мотивации добавляет плюсов работодателю при подборе персонала, делает работодателя более привлекательным для соискателей, что, безусловно, облегчает и ускоряет процесс закрытия вакансий [1].

Система мотивации персонала особенно важна для руководителя, перед которым стоят следующие задачи: согласование личных целей сотрудника, целей подразделений и высшего руководства; решение проблем с текучестью кадров и значительное сокращение затрат на поиск, подбор и адаптацию персонала, а также удержание высококвалифицированных кадров; действенное решение наиболее острых проблем управления персоналом.

Существует большое количество мотивационных тенденций, из которых и строится понятие мотивации. Суть мотивации состоит в том, чтобы давать людям то, что они больше всего хотят получать от работы. Чем полнее организация сможет удовлетворить потребности работников, тем больше вероятность повысить производительность труда, качество продукции и

предоставляемых услуг, обслуживание, что в целом окажет положительное влияние на конкурентноспособность организации.

Таким образом, процесс мотивации можно представить в виде последовательных этапов, представленных на рис. 1: возникновение потребностей, поиск путей обеспечения потребности, которую можно удовлетворить, подавить или просто не замечать, определение направлений действия (средств), с помощью которых будут удовлетворяться потребности, получение вознаграждения за реализацию действия (степень достижения желаемого результата), устранение потребности. После удовлетворения потребности деятельность либо прекращается (до появления новой потребности), либо продолжается поиск возможностей по устранению потребности [3].

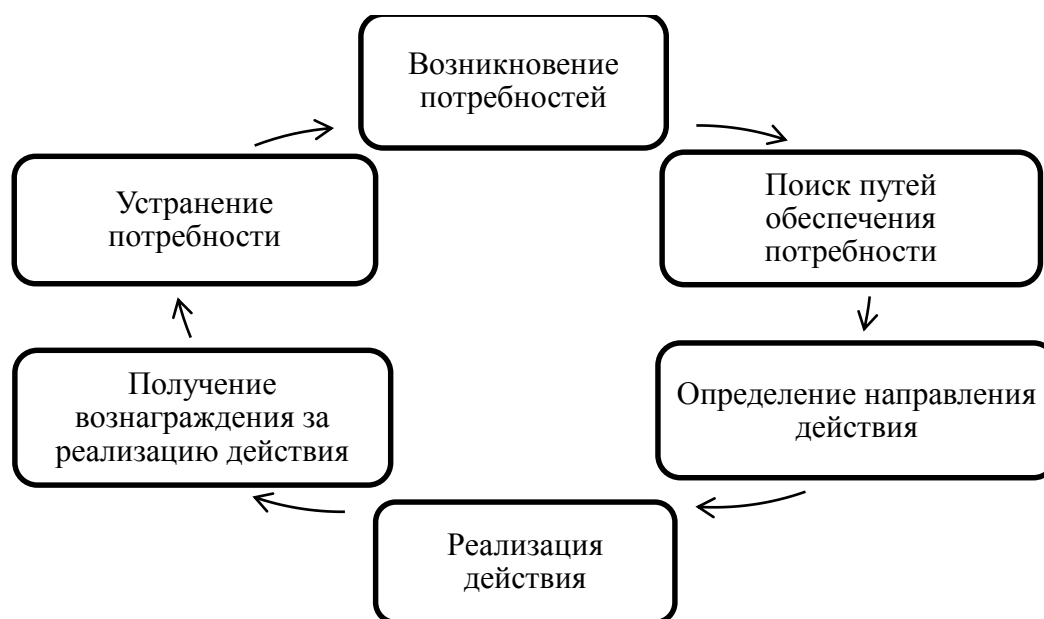


Рис. 1. Схема мотивационного процесса

Говоря о системе мотивации, надо отметить, что далеко не всегда ее разработка и внедрение влекут за собой большие расходы. Для мотивации сотрудников используют как материальные, так и нематериальные методы поощрения. Основные методы стимулирования персонала представлены на рис. 2.

Так как же мотивировать персонал? Начнем с основных мифов о мотивации:

Миф 1: увеличение заработной платы. Бесспорно, оно мотивирует персонал ожидать и требовать дальнейшее ее повышение.

Миф 2: социальные пакеты. Безусловно, персонал будет ожидать и требовать дальнейшего расширения социальных пакетов.

Миф 3: сокращение длительности рабочего дня. Мотивирует тех, кто халатен к своей работе. В жизни же, хорошо мотивированный работник не

стремится потратить меньше времени на работу, а старается достигнуть как можно более высокого результата.



Рис. 2. Методы стимулирования персонала

К материальной мотивации относятся, например, заработная плата, премия, компенсационный (социальный) пакет, но практика показывает, что материальная мотивация очень часто воспринимается сотрудниками как должное. Поэтому значение и эффективность материальной мотивации несколько снижается, хотя по-прежнему является важной и неотъемлемой частью [2].

Недостаточно просто иметь набор вышеперечисленных пунктов, необходимо нечто большее - то, что позволит компании продуктивно управлять персоналом и эффективно использовать его потенциал для достижения целей. Особенно если это квалифицированные специалисты, дефицит которых ощущается на рынке. И им уже недостаточно одной только высокой зарплаты и хорошего социального пакета. Они выбирают компании, где могут наиболее полно удовлетворить свои морально-психологические потребности: уважение, признание, статус, комфорт и так далее.

Однако главным мотивирующим (или демотивирующим) элементом в системе стимулов был, есть и будет сам сотрудник. Если ему не интересна его работа, какие бы мотивационные «пряники» ему ни предлагались, они не будут приносить большого успеха. В этом случае лучше разойтись по-хорошему, чем работать кое-как. Поэтому при выборе сотрудников рациональнее оценивать их не только с точки зрения компетенций и профессионализма, но и обращать внимание на оптимизм, энтузиазм, уровень внутренней мотивации к работе, на стремление к росту. Гораздо проще научить новичка, обладающего желанием совершенствоваться, чем мотивировать высококлассного, но ленивого специалиста. Ведь мотивация

имеет очень большую силу. Это именно та энергия, за счет которой организация может двигаться вперед, достигать своих целей, изменяться и выигрывать в сегодняшнем мире.

Цель мотивации состоит в том, чтобы работник сам захотел работать хорошо. И одних только материальных стимулов здесь будет недостаточно. Поэтому так важна эффективно выстроенная система нематериального стимулирования. Это оригинально, экономично и, как правило, работает.

Что же подразумевается под нематериальной системой мотивации? Во-первых, признание заслуг сотрудников. Поэтому часто в компаниях применяется практика награждения «передовиков труда», но нельзя забывать, что данный метод должен затрагивать все уровни, ничья работа не должна остаться незамеченной [4].

Существует еще один метод, который эффективно мотивирует сотрудников – внедрение гибкого графика работы. В больших городах с огромным количеством пробок данное условие не просто дополнительный бонус, это необходимость. Определенная свобода в действиях внушает работнику чувство доверия со стороны организации – с одной стороны, а с другой – ждет от него более ответственного подхода.

Нельзя не затронуть систему действий, нацеленных на командообразование, призванных увеличивать сплоченность, создавать благоприятный климат в коллективе. Очевидно, что в хорошо слаженной команде личная эффективность каждого сотрудника увеличивается, а мысль о смене работы возникает реже.

Многие организации практикуют образование так называемого кадрового потенциала компании, в который входят сотрудники, проявившие себя и добившиеся определенных успехов в работе. Тем работникам, которые попадают в данную программу полагаются дополнительные льготы как материальные, так и нематериальные – к примеру, стажировку в штаб-квартире, оплату курса магистратского делового администрирования и др. Причем попадают в программу сотрудники всех уровней [1].

На практике основным вопросом остается продуманная система мотивации, разработанная с учетом всех особенностей и нюансов как бизнеса компании, так и ее внутренних механизмов и образующая целостную структуру.

Помимо этого, существует определенный парадокс – если спросить у людей, что приносит им удовлетворенность от выполняемой работы, то самыми популярными будут ответы: достижения, признание, сама работа, ответственность, продвижение и рост. Если этим же людям задать вопрос: «Что в вашей работе приводит к неудовлетворенности?», то наиболее популярными будут следующие ответы: внутренняя политика компании и администрация, начальство и отношение с ним, условия работы и зарплата. Именно поэтому факторы, вызывающие неудовлетворенность, называются факторами гигиены. Ухудшение любого из этих факторов сразу же приведет к неудовлетворенности, а, следовательно, и к резкому снижению

производительности, в то время как улучшение любого из этих факторов не будет стимулировать производительность.

Как показывает опыт работы многих компаний, если руководитель организации под мотивацией понимает только материальное стимулирование, то персонал становится группой людей, у которых нет энтузиазма в качестве выполнения работы, их волнует лишь личный список работ, каждый делает деньги сам по себе. Из этого следует вывод о том, что модель мотивационного процесса должна содержать как материальные, так и нематериальные, а так же моральные факторы мотивации сотрудников.

Каждая компания использует уже описанные или придумывает свои способы мотивации персонала. Все зависит от корпоративной культуры компании, ее стратегических задач и целей. Но, комбинируя инструменты мотивации необходимо помнить, что нематериальные инструменты следует использовать только тогда, когда сотрудники удовлетворены с материальной точки зрения.

Некоторые компании забывают о том, что для работника кроме заработной платы и премии, предусмотрены например, бесплатные обеды, оплата проезда, дополнительные дни к отпуску, оплата больничного в большем объеме, чем это предусмотрено ТК РФ. Это тоже все финансовая составляющая пакета. Не следует сразу увеличивать заработную плату, необходимо подсчитать все элементы социального пакета, и тогда становится ясно, что возможно, имеющийся пакет и не ниже, а иногда даже выше среднего [4].

Таким образом, мотивация сотрудников – это важный ресурс компании, который позволяет ей двигаться вперед и достигать стоящих перед ней целей. Существуют финансовые и нефинансовые инструменты мотивации, варианты, использования которых, компания подбирает сугубо индивидуально. А также не стоит забывать, что в основе всегда лежит сумма интересов сотрудника и интересов компании. Если сотруднику комфортно на рабочем месте, то он получает удовольствие от выполняемых задач и полученного результата, от общения с коллегами и тем, как его работа оценивается и поощряется, работник чувствует себя «на своем месте», а именно на это и должна быть нацелена система мотивации персонала.

Список литературы

1. Антонов В.Г. Серебрякова Г.В. Цели, функции и мотивация управления организацией // Маркетинг. 2012. № 6 (128). С. 109-123.
2. Арутюнова С.Э. Продвижение по службе как элемент стимулирования государственных служащих // Вестник Саратовской государственной академии права. 2010. № 1 (71). С. 43-47.
3. Кабанов В.Н. Стерхова Н.Г., Кириллова Н.В. Сбалансированный механизм мотивации персонала // Вестник государственного университета. Экономика. 2010. № 341. С. 144-150.

4. Красильников С. Как повысить эффективность мотивации: от финансового неравенства к мотивационным дериватам // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 3. С. 50-57.
5. Чебышева Е. Мотивация и удержание персонала, дифференцированный подход [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lanit-consulting.ru/services/hr/lib/access/all/9> (дата обращения 18.03.16)

THE PROBLEM OF MOTIVATION AND RETENTION OF THE ORGANIZATION

O. V. Koreva¹, O. I. Polyakova², A. A. Subbotina³

¹⁻³Orel state University named after I. S. Turgenev, Orel, Russia

The article considers the problem of motivating and retaining qualified employees. The basic stages of process of motivation. Analyzed tangible and intangible incentives of workers.

Keywords: *motivation, material and methods dematerialize employee incentives, employee satisfaction.*

Об авторах:

КОРЕВА Ольга Владимировна - кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладных экономических дисциплин, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95), e-mail: olga_koreva@mai.ru

ПОЛЯКОВА Оксана Ивановна - кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладных экономических дисциплин, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95), e-mail: polyakova_orel@mail.ru

СУББОТИНА Анастасия Александровна – студент факультета экономики и управления, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95), e-mail: nassubbot2@yandex.ru

About the authors:

KOREVA Olga Vladimirovna - Philosophy Doctor in Economics, Candidate of Economic, Associate Professor, Department of applied economic disciplines, Orel state University named after I. S. Turgenev (302026, Orel, Komsomolskaya str., 95), e-mail: olga_koreva@mai.ru

POLYAKOVA Oksana Ivanovna - Philosophy Doctor in Economics, Candidate of Economic, Associate Professor, Department of applied economic disciplines, Orel state University named after I. S. Turgenev (302026, Orel, Komsomolskaya str., 95), polyakova_orel@mail.ru

SUBBOTINA Anastasia Aleksandrovna – student of the faculty of Economics and management, Orel state University named after I. S. Turgenev (302026, Orel, Komsomolskaya str., 95), e-mail: nassubbot2@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ В ПРОЦЕССЕ ПОЛУЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Е.Г. Бондарь¹

¹Балтийская академия туризма и предпринимательства,
г. Санкт-Петербург, Россия

Статья посвящена проблемам, связанным с приобретением практических навыков в процессе обучения в образовательном учреждении. Проанализированы причины недостаточной эффективности учебной и производственной практик. Обозначены сложности, связанные с вовлечением в образовательный процесс профильных специалистов.

Ключевые слова: образование, практические навыки, процесс обучения, учебная практика, производственная практика, профильный специалист.

Одной из проблем развития профессионального образования является отсутствие достаточных условий по приобретению студентами (слушателями) практических навыков по выбранной специальности.

Выпускник, получив диплом и поступив на работу (государственную службу) в соответствии с полученной специальностью, формально в полной мере отвечает квалификационным требованиям к занимаемой должности, однако преимущественно оказывается неготовым к решению практических задач, которые ставит перед ним работодатель. И с этой проблемой в равной степени сталкиваются выпускники, имеющие как средние результаты успеваемости, так и отличные.

На приобретение необходимых практических знаний, несмотря на наличие необходимой теоретической подготовки, молодому специалисту требуется дополнительное время и помощь более опытного коллеги по работе (наставника).

По указанной выше причине работодатель не всегда заинтересован в молодом специалисте, который только что окончил учебное заведение: с одной стороны – такой специалист еще не может работать эффективно, с другой стороны – более опытный работник отвлекается от выполнения своих обязанностей на наставничество. Такая ситуация в целом негативно влияет на эффективность результатов деятельности подразделения, в котором начинает трудовую деятельность молодой работник.

В связи с этим, говоря о качестве образования, значимым показателем является способность выпускника по окончании учебного заведения быть готовым к эффективному решению задач, которые требует от него занимаемая должность.

Понимание данной проблемы в нашем обществе есть, в том числе на уровне органов государственной власти.

Например, подтверждение этому мы можем найти в Федеральной целевой программе развития образования на 2016 - 2020 годы, согласно которой показатель одного из целевых индикаторов направлен на увеличение (до 100%) доли студентов средних профессиональных образовательных организаций, обучающихся по программам, в которых работодатели принимают непосредственное участие, в том числе посредством организации учебных, производственных практик, предоставления необходимого оборудования, инвентаря [1].

Говоря об учебной и производственной практиках, которые являются частью образовательного процесса и непосредственно направлены на приобретение обучающимися практических умений, нельзя не остановиться на имеющихся проблемах в данной сфере.

Не секрет, что зачастую студент далек от выполнения работ, которые непосредственно являются задачами и функциями подразделения - места прохождения практики.

Преимущественно студент в ходе практики предпринимает меры по сбору материалов для написания дипломной работы, собирает информацию для подготовки отчета по практике.

Одновременно с этим студент зачастую выполняет вспомогательные работы по обеспечению деятельности подразделения, такие как уничтожение документов, формирование материалов дел для передачи их в архив.

Очевидно, что в таких условиях приобрести специфические умения, значимые для дальнейшей работы, маловероятно.

Такая ситуация является объективным следствием как субъективных (человеческий фактор), так и объективных обстоятельств.

К субъективным факторам можно отнести личное нежелание студента вникать в нюансы будущей профессии, поскольку на текущий момент приоритетным для него является формальное получение документа (диплома) об окончании учебного заведения.

Также в качестве субъективного фактора можно указать отсутствие мотивации руководителя практики от предприятия по участию в образовательном процессе, поскольку данная деятельность не оплачивается дополнительно и ее необходимо совмещать с основной работой.

Рассматривая объективные обстоятельства, остановимся на следующем.

В зависимости от специфики места работы выполнение отдельных функций может быть связано с анализом, обработкой информации ограниченного распространения, с информацией, являющейся коммерческой тайной.

Также реализация многих работ осуществляется посредством информационных технологий с применением программ, доступ к которым является индивидуальным (персонифицированным) и требует оформления специальных разрешений.

Немаловажно, что за распространение особого рода информации, например, персональные данные, коммерческая тайна, секретная

информация, работник (служащий) несет те или иные виды юридической ответственности. Статус же обучающегося не наделяет студента полномочиями на работу со специфической информацией и программами, как следствие, ответственности за разглашение такой информации студент также не несет.

В связи с этим включить студента непосредственно в трудовую (служебную) деятельность по тому или иному направлению не всегда является возможным в силу закона. Особенно эта проблема актуальна при подготовке специалистов для таможенных, налоговых, правоохранительных органов и т.д.

Современные авторы, понимая проблему отсутствия практической подготовки у студентов, предлагают «привлечение к образовательному процессу руководителей профильных предприятий, заключение договоров с профильными предприятиями не только на период прохождения производственной практики, а на весь период обучения» [2].

Нельзя не согласиться, что такой образовательный процесс в тесном взаимодействии с профильным предприятием повысит впоследствии скорость вхождения в трудовую деятельность вчерашнего студента.

Однако реализация данного предложения также сопряжена с определенными сложностями правового характера.

В частности полноценным (при активном участии профильного предприятия) образовательный процесс будет в случае наличия у студента правового статуса и правовых отношений с будущим работодателем, позволяющих получать доступ к специфической информации, к программным средствам, используемым в данной конкретной профессиональной сфере, и, соответственно, иметь правовую ответственность.

Наряду с этим необходимо обратить дополнительное внимание на возможные сложности, связанные с привлечением профильных специалистов в процесс образования в силу имеющихся у них обязательств перед основным работодателем, перед государством.

Например, государственных служащих (служащие таможенных органов, налоговых органов, следственных органов, органов прокуратуры и т.д.) законодатель наделяет правом заниматься педагогической деятельностью, но в свободное от основной работы время. Обычно рабочее время государственного служащего - это сорок часов в неделю (пять рабочих дней с девяти утра до шести вечера), суббота и воскресенье - выходные дни. Следовательно, для педагогической деятельности времени крайне мало.

В связи с этим, реализация предложения относительно обучения профильными специалистами требует дополнительной проработки.

Можно констатировать, что вопрос практической подготовки студентов для их последующей трудовой деятельности в современной России является актуальным и его решение выходит за пределы деятельности отдельно взятого учебного заведения.

Список литературы

1. Федеральная целевая программа развития образования на 2016 - 2020 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2016/450> (дата обращения 03.04.2016).
2. Анфимова А.Ю. Актуальные проблемы современного профессионального образования [Электронный ресурс] // Всероссийская научная конференция с международным участием «Модернизация системы отечественного образования». URL: <http://econfr.ae.ru/article/4858> (дата обращения: 04.04.2016).

PROBLEMS OF PRACTICAL TRAINING IN VOCATIONAL EDUCATION

E.G. Bondar¹

¹Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship

The article is devoted to problems associated with the acquisition of practical skills in the learning process in the educational institution. Analyzed the causes of inadequate performance of training and work practices. Marked difficulties associated with involvement in the educational process by specialists.

Keywords: *education, practical skills, teaching process, teaching practice, industrial practice, a highly qualified specialist.*

Об авторе:

БОНДАРЬ Елена Григорьевна – аспирант, Балтийская академия туризма и предпринимательства (197110, г. Санкт-Петербург, ул. Петрозаводская, д. 13А), e-mail: bondareg@rambler.ru.

About the authors:

Bondar Elena Grigor'evna- PhD student, Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship (13 A, Petrozavodskaya str., St. Petersburg, 197110), e-mail: bondareg@rambler.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК

Е.В. Комарова¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются необходимость, сущность и особенности продвижения продукта в туристском бизнесе, связанные со спецификой туристского продукта. Большое внимание уделяется проблемам рекламной деятельности турфирм, путям повышения ее эффективности. В статье особый упор делается на подход к продвижению как системе коммуникаций с развитой обратной связью.

Ключевые слова: туризм, туристский продукт, продвижение, рекламная деятельность, эффективность рекламы, обратная связь, стимулирование сбыта, личные продажи, система маркетинговых коммуникаций, бизнес.

Особенности продвижения туристского продукта связаны, прежде всего, со спецификой туристской индустрии. Туристский продукт, как известно, имеет следующие особенности:

1) неличный характер и комплексность. Продав туристский продукт, турфирма передает туриста своим партнерам по бизнесу – страховым, транспортным компаниям, гостиницам, ресторанам и т.д. На впечатление, которое остается у туриста после потребления турпродукта, влияет множество факторов, даже такие как поведение горничной, официанта, представителя встречающей стороны. Если партнеры подвели, то фирма рискует потерять клиента.

2) неопределенность с точки зрения измерения эффекта. Факт приобретения туристского продукта зависит от большого количества факторов, часто не имеющих прямого отношения к рекламе, носящих субъективный характер и практически не поддающихся формализации;

3) неосвязаемость или нематериальный характер. Турпродукт невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать или изучить до получения. Покупатель вынужден верить продавцу на слово. Продавец же может лишь описать преимущества, которые получит покупатель после предоставления услуги, а сами услуги можно оценить только после их выполнения.

4) основное назначение туристского продукта – получение впечатлений. Специфика туристских услуг обуславливает необходимость использования наглядных средств, обеспечивающих наиболее полное представление об объекте туристского интереса.

Важнейшим из средств продвижения, формирующим спрос на туристский продукт, по-праву считается реклама. Очень важным при

создании рекламы является создание образа туристского продукта. Как и в других потребительских товарах и услугах, мода на туристские поездки и экскурсии постоянно меняется. Поэтому необходимо при изучении потребностей целевой аудитории искать те привлекательные стороны товара, которые придали бы предложению новизну и уникальность, что выгодно отличало бы его от предложений конкурентов и привлекало бы внимание потенциальных потребителей. В связи с этим необходимо упомянуть такой важный элемент туристской рекламы, как слоган - короткую, но емкую фразу, привлекающую внимание и представляющую собой некий девиз фирмы или основную мысль, характеризующую турпродукт.

Для создания эффективной туристской рекламы необходимо уметь учитывать специфику данной отрасли и объединять в единый комплекс несколько аспектов такой рекламы. Это и некий художественный образ, воплощающий собой тот или иной тур или услугу и передаваемый с помощью таких привлекающих элементов, как красивые фото (в прессе, на сайтах), либо ролики (на телевидении), и удачно поданная достоверная информация, рассчитанная на привлечение конкретной целевой аудитории.

Тем не менее, у ряда фирм возникают проблемы, связанные с низкой эффективностью рекламы. Наиболее часто эти проблемы возникают по следующим причинам:

- обратная связь в рекламной деятельности носит вероятностный характер. Турфирмы редко целенаправленно отслеживают информацию о том, что послужило причиной покупки конкретного тура или, тем более, почему, несмотря на интенсивную рекламу, покупки туров не происходит;
- коммуникационный сигнал чаще поступает к потенциальному клиенту не лично от сотрудника фирмы, а через посредника или через неличные коммуникационные каналы, в связи с чем реакция коммуниканта на рекламные сообщения неопределенна;
- реклама создает спрос на турпродукт, который потребитель может приобрести почти в любой фирме, то есть увлекаясь демонстрируемыми в рекламном ролике красотами и сценами отдыха, потребитель не запоминает, какая фирма это рекламирует, если не видит явных преимуществ покупки путевки именно в данной фирме;
- туристская реклама очень слабо сегментирована, часто не учитывает специфику различных групп клиентов;
- далеко не все средства рекламного воздействия эффективны в турбизнесе. Например, реклама на радио не может показать всех красот предлагаемого отдыха и далеко не всегда вызывает необходимые эмоции у потребителя. Кроме того, определение эффективности вложенных средств часто у турфирм вызывает затруднение [3, с.360];
- потребитель часто не верит рекламе, читая многочисленные и не всегда положительные отзывы в интернете;

- из-за острой конкуренции в данной сфере деятельности и невысокого профессионального уровня разработчиков рекламы большинство рекламных обращений и рекламные приемы похожи друг на друга и нередко отличаются примитивностью.

В связи с вышеперечисленным нельзя не согласиться с распространенным с мнением, что реклама должна информировать об особенностях и отличительных преимуществах продукта, убеждать потенциальных покупателей остановить свой выбор именно на данной компании и ее продукте, усиливать уверенность у существующих клиентов в своем выборе [2, с.152].

Мы также придерживаемся позиции, что в туристском бизнесе от рекламы требуется выполнение следующих важных функций:

- С ее помощью любая составляющая услуги должна иметь осязаемый вид, чтобы потенциальному потребителю было понятно, что именно ему предлагается.

- Она должна обещать выгоду или решение проблемы.

- Она должна указывать на отличия продукта компании от продукта ее конкурентов.

- Она должна оказывать позитивное влияние на тех работников компании, которые должны проводить в жизнь обещания, данные клиентам [1, с.139].

Именно поэтому наиболее эффективными средствами рекламы в сфере туризма являются следующие:

1. Печатная реклама - одно из важнейших средств распространения рекламной информации туристских предприятий. В отличие от рекламы в прессе размещение материалов в печатных изданиях не налагает ограничений с точки зрения месторасположения, что позволяет давать подробные разъяснения и исчерпывающие описания. В печатной рекламе для подачи информации об имеющихся возможностях обслуживания туристов используются изобразительный и текстовый способы. Привлекательность печатной продукции фирмы обеспечивается за счет красочных высококачественных фотографий ландшафтов, исторических достопримечательностей, гостиниц и других объектов туристского внимания. Печатная реклама хороша тем, что ее можно взять с собой, показать друзьям, иметь всегда под руками.

К печатной, с успехом используемой турфирмами, рекламе относятся: каталоги; проспекты и брошюры; буклеты; плакаты; рекламные листовки; рекламно-подарочные издания; книжная реклама.

На практике часто применяются определенные сочетания тех или иных видов печатной рекламы.

Особое значение в турбизнесе имеет фирменный каталог - сброшюрованное или переплетенное печатное издание, содержащее систематизированное представление обо всей туристской программе фирмы. Главное преимущество каталогов - возможность презентовать полную

программу путешествия путем предложения разных маршрутов, различных отелей, видов деятельности и экскурсий, альтернативных дат отъезда, транспортных услуг. Программа сопровождается иллюстрациями и описаниями.

Главное преимущество проспектов и брошюр заключается в возможности описать и проиллюстрировать отдельные поездки и услуги более подробно, чем в туристских каталогах.

Буклеты должны носить престижный характер и ставить цель – сформировать или повысить имидж фирмы; плакаты удобны для украшения офисных помещений. Особенности рекламного плаката – остроумная художественная композиция и краткий текст, который по отношению к иллюстрациям играет вспомогательную роль. Плакат нельзя перегружать деталями. Эффект восприятия достигается путем использования ярких и заметных издалека красок.

Рекламная листовка – небольшое по размеру печатное издание, содержащее текст и иллюстрации. Ее главная задача – броситься в глаза, вызвать желание прочитать. Поэтому по тексту рекламная листовка ближе всего к рекламным сообщениям в прессе: броский заголовок, "задиристый" слоган, оригинальный или юмористический рисунок.

Большое значение в сфере туризма имеют рекламно-подарочные издания. Поздравительные и рекламные открытки, фирменные календари, деловые ежедневники, записные книжки и т.д. являются очень эффективным видом печатных рекламных материалов, так как обладают высокой проникающей способностью.

Книжная реклама (в справочниках и учебных изданиях) по сравнению, например, с рекламой в прессе характеризуется значительно большей долговечностью, наличием широкой вторичной аудитории.

2. Наружная реклама – достаточно эффективное средство для распространения информации о туристских услугах, поскольку рассчитана на восприятие широкими слоями населения. Однако в последнее время все большее число туристских предприятий используют ее в комплексе мероприятий имидж-рекламы.

Наиболее распространены – щитовая реклама (рекламные щиты, панно, афиши, транспаранты, световые вывески, электронные табло и экраны) и транспортная реклама. Основное назначение щитовой рекламы – донести и закрепить в сознании потенциальных покупателей название или фирменный знак предприятия, направление его деятельности. Главное требование к щитовой рекламе: то, что изображено на ней, должно быть "считано" за короткий промежуток времени, пока автомобиль или городской, а может размещаться на основных транспортных и пешеходных магистралях, на площадях, спортивных аренах, выставках, остановках общественного транспорта и в других местах массового скопления людей.

Рекламные сообщения на транспорте размещаются на бортах транспортных средств (грузовых автомобилей, автобусов, трамваев,

троллейбусов) и внутри салонов. Кроме того, их размещают на железнодорожных вокзалах, автостанциях, в аэропортах и т.д. (различными видами транспорта в любом городе пользуется до 90% населения. В крупных центрах к ним добавляется большое количество приезжих).

3. Телевидение. Телевидение как никакая другая форма рекламы позволяет обеспечить действительно широкую имидж-рекламу туристского предприятия или региона, сделать зрителя участником туристской поездки и "примерить" ту или иную услугу.

Однако, на сегодняшний день самыми эффективными рекламными средствами являются интернет реклама и реклама на выставках. Потенциальная аудитория клиентов здесь весьма значительна. Можно провести презентацию фирмы (современные средства мультимедиа позволяют создать, интерактивную (в интернете) или реальную (на выставке) презентацию компании, а в интернете еще и доступную в любое время. Кроме того, наличие у фирмы сервера в Интернет, а также возможностей участия в выставках свидетельствует о ее процветании и финансовой стабильности.

При продвижении туристских продуктов нельзя игнорировать и другие средства, такие, как стимулирование сбыта, формирование положительной репутации фирмы, личные продажи.

В связи с высокой стоимостью туристских услуг ценовое стимулирование имеет важное значение и создает высокую степень лояльности клиентов. Стойкую приверженность фирме создает и работа персонала (личные продажи). Высококвалифицированный менеджер по продажам оказывает клиентам услуги по выбору турпродукта, может ответить на любые их вопросы, дать совет, познакомить с новыми направлениями туристской деятельности. Кроме того, хорошие результаты дает и общение с клиентами во время и после отдыха. Клиент постоянно чувствует заботу, не ощущает себя брошенным. Работа с клиентом – это так называемая видимая составляющая услуги, которая в значительной степени формирует представление клиента о фирме. Репутация в туристском бизнесе играет особую роль, однако связана не только с качественной работой персонала фирмы, но и с деятельностью партнеров, сбой в работе которых резонансно скажется и на ее имидже. Вот почему важно тщательно отбирать и персонал и партнеров, если хотим создать солидную клиентскую базу.

При планировании кампаний по продвижению турпродуктов необходимо учитывать, что туризм - отрасль с сезонными колебаниями спроса. Кроме того, это сфера деятельности, в которой коммуникационные навыки все больше выдвигаются на первое место. В связи с этим в туристской отрасли продвижение всегда должно рассматриваться не просто как набор рекламных и стимулирующих средств, а как тщательно спланированная коммуникационная система с развитой обратной связью, основанная на достоверной информации. Если мы хотим иметь постоянных клиентов, нужно сделать так, чтобы нам доверяли. Поэтому возрастает роль так называемой

индивидуальной работы с потребителем туристских услуг и установления с ним обратной связи для корректировки коммуникационных программ.

Список литературы

1. Морган Н., Причард А. Реклама в туризме и отдыхе. М.: Юнити, 2004. 139с.
2. Морозова Н.С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме. Учебник. М.: Академия, 2005. 152с.
3. Черников О. С. Оценка эффективности реализации государственных программ. Опыт Тверской области // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4-2. С. 359-367.

THE PROBLEMS OF THE ADVANCE OF TOURIST PRODUCT FOR THE MARKET

E.V.Komarova¹

¹Tver State University, Tver, Russia

In the article are examined need, essence and the special features of the advance of product in the tourist business, connected with the specific character of tourist product. Considerable attention is paid to the problems of the advertising activity of tourist agencies, to the ways of increasing its effectiveness. In the article special support is done to the approach to the advance as the system of communications with the developed feedback.

Keywords: *tourism, tourist product, advance, advertising activity, the effectiveness of advertisement, feedback, the stimulation of sale, personal sales, the system of marketing communications, business. f communications with the developed feedback.*

Об авторе:

КОМАРОВА Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления производством, Тверской государственный университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: evikkom@yandex.ru

About the authors:

KOMAROVA Elena Viktorovna - candidate of economic sciences, the docent of the department for the economy and management of the production, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: evikkom@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ СЕГМЕНТАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ДЛЯ МАРКЕТОЛОГОВ

К.О. Полякова¹, О.В. Корева²

¹⁻²Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, г.
Орел, Россия

В статье исследуются критерии сегментации рынка потребительских товаров и продукции производственного назначения. Также рассматривается методика по выявлению основных сегментов рынка, используемая маркетинговыми службами.

Ключевые слова: *маркетологи; потребительский рынок; сегментирование; критерии сегментации.*

Осуществление маркетинговой концепции на предприятии требует образования службы маркетинга, которая направлена на проведение маркетинговых исследований на рынке. В отсутствии такой службы производителям очень трудно находится в конкурентной борьбе. Маркетологи особо интересуются анализом процессов и методов сегментации, так как главная цель маркетинга – исследование предпочтений и поведения потребителей. Сами маркетинговые исследования представляют собой сбор, обработку и анализ информации с целью решения проблем маркетинга, которые стоят перед предприятием. Так, маркетинговая служба изучает определенные сегменты потребительского рынка, основываясь на том, что он неоднороден.

С позиции маркетинга рынок состоит из покупателей, которые отличаются друг от друга своими вкусами и желаниями, потребностями и мотивами при покупке товара или приобретении услуги. Так, существует большое разнообразие предъявляемого спроса, при котором потребитель будет разными способами проявлять свое отношение на предложенные ему товары или услуги. Поэтому очень тяжело удовлетворить спрос покупателей, имеющих различные потребности.

Планирование своего бизнеса нужно начинать с рассмотрения потребительского рынка в качестве дифференцированной структуры в зависимости от категорий потребителей и потребительских свойств товара. Эта идея и составляет основу сегментирования рынка. Сам термин "сегментирование рынка" впервые употребил У. Смит в 1956 году. Его смысл заключался в разделении потребителей на группы и взаимодействии с ними различными способами. Затем можно будет предоставлять разным клиентам товары или услуги, в наибольшей степени соответствующие их потребностям.

Сегментирование на рынке имеет большое значение. Так, маркетологи считают, что грамотная конкурентная борьба должна начинаться с правильной сегментации рынка. С помощью нее из всех возможных

потребителей необходимо выбрать определенные группы (сегменты), предъявляющие наиболее схожие предпочтения к товару или услуге. Вот на такие сегменты рынка и должна быть обращено производство, продажа товаров или предоставление услуг. Можно дать определение понятию сегмент и сегментирование.

Сегмент – это часть рынка, которая имеет устойчивые признаки, определяющие их поведение.

Из определения следует, что каждый рынок имеет группы клиентов, обладающих общими признаками и в разной степени заинтересованные в товарах или услугах. Эти категории клиентов и называются сегментами рынка.

Сегментирование – это деление рынка на определенное количество сегментов по какому-либо признаку.

Так, сегментирование рынка представляет собой глубокий процесс. Во-первых, это способ нахождения частей рынка и описания характеристик потребителей, на которые должна быть обращена работа маркетологов. Во-вторых, это процесс принятия предприятием управленческих решений, который основан на выборе правильного сочетания своих интересов с интересами рынка. Проблемы сегментирования рынка являются наиболее важными при организации маркетинговой работы [1].

При проведении сегментации очень важно выбрать критерии, учитывая различия между рынками потребительских товаров (рис. 1) и продукции производственного назначения (рис. 3).



Рис. 1. Сегментации рынка потребительских товаров

Так, при сегментации рынка потребительских товаров применяются следующие основные признаки: по социальным переменным; по экономическим переменным; по географическим переменным; по

политическим факторам; по психологическим факторам; по потребительским мотивам.

По указанным признакам сегментации рынка потребительских товаров также выделяют дополнительные признаки сегментации, представленные на рис. 2.

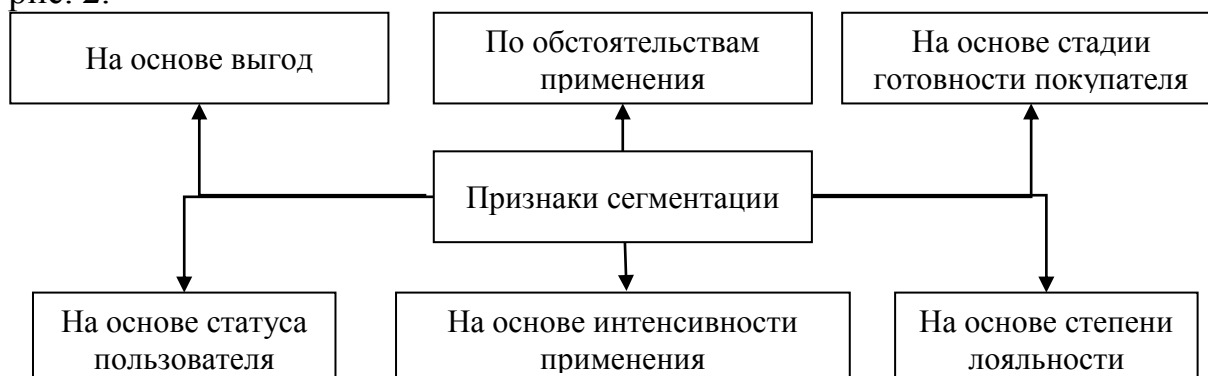


Рис. 2. Сегментация рынка потребительских товаров

Сегментация по обстоятельствам применения – это деление рынка на группы в зависимости от обстоятельств, поводов возникновения идеи, совершения покупки или использования продукта и услуги.

Сегментация на основе выгод – это деление рынка на группы в соответствии с выгодой, пользой, которые потребитель выбирает в продукте.

Статус пользователя – это степень потребления какого-либо продукта потребителями, которые подразделяются на не использующих продукт, бывших пользователей, потенциальных пользователей, на пользователей-новичков и на регулярных пользователей.

Интенсивность потребления – это показатель, на основе которого рынки сегментируются на группы слабых, умеренных и активных потребителей определенных продуктов и услуг. Разумеется выгоднее обслуживать один рыночный сегмент, который состоит из большого количества активных потребителей, чем несколько небольших сегментов слабых потребителей.

Степень лояльности – это степень приверженности потребителя к определенной марке продукта, которая обычно измеряется количеством повторного приобретения продукта данной марки.

Стадия готовности покупателя к совершению покупки – это оценка, в соответствие с которой покупателей подразделяют на неосведомленных и осведомленных о продукте или услуге, на заинтересованных, а также на желающих и намеренных приобрести данный продукт или услугу.

В России также очень распространена сегментация потребителей в соответствии с их платежеспособностью [2].

При сегментации рынка продукции производственно назначения применяются следующие признаки: по характеру величины спроса; по типу финансирования покупателя; по отрасли хозяйства; по отрасли промышленности; по использованию продукта; по типу дальнейших отношений; по финансовым аспектам.

Существует методика по выявлению основных сегментов рынка, которая традиционно используется маркетинговыми службами.

Первый этап состоит из опроса. Маркетолог проводит опрос потенциальных потребителей, применяя при этом признаки сегментации рынка, с целью понять вкусы, желания, потребности и мотивы потребителей в отношении предлагаемого товара или услуги.

Второй этап заключается в анализе. Далее маркетолог проводит факторный анализ собранной информации для того, чтобы убрать коррелирующие переменные, а затем – анализ каждой группы, при этом выделяя определенное количество различных сегментов.

Третий этап состоит из определения общего вида сегмента. На этом этапе происходит составление обобщенной характеристики выделенного сегмента. У каждого сегмента должно быть указано имя, исходя из наиболее важных особенностей поведения потребителя.



Рис. 3. Сегментация рынка товаров производственного назначения

Важно отметить, что границы сегментов постоянно меняются, поэтому сегментирование рынка необходимо проводить с определенной периодичностью [3].

В заключении хотелось бы добавить, что на данный момент нет каких-либо точных признаков, по которым маркетологи проводят сегментацию рынков потребительских товаров и продукции производственного назначения. Все предприятия в зависимости от особенностей предоставляемых товаров или услуг создают и используют свои собственные критерии сегментации рынка. Помимо этого, детальное выявление этих признаков для какой-либо определенной компании представляет собой коммерческую тайну и выступает предметом ее интеллектуальной собственности. Для такой фирмы определение критериев, по которым выявляются сегменты как способ достижения успеха в своей деятельности, представляет собой метод достижения конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Анн Х., Багиев Г., Тарасевич В. Маркетинг. СПб.: Питер, 2004. 736 с.
2. Беляев В.И. Маркетинг: Основы теории и практики: учебник. М.: КНОРУС, 2005. 672 с.
3. Лебедева. Маркетинговые исследования рынка. М.: Инфра М, 2005. 192 с.

PROBLEMS OF SEGMENTATION CONSUMER MARKET FOR MARKETERS

K.O. Polyakova¹, O. V. Koreva²

¹⁻²Orel State University named after I.S. Turgenev, Orel, Russia

The article examines the criteria for market segmentation of consumer goods and products for production purposes. Also, the technique to identify key market segments, used marketing services.

Keywords: *marketing; consumer market; segmentation; segmentation criteria.*

Об авторах:

ПОЛЯКОВА Кристина Олеговна – студент факультета экономики и управления, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95), e-mail: polyakowa.rkristina@yandex.ru

КОРЕВА Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладных экономических дисциплин, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева (302026, г. Орел, ул. Комсомольская, д. 95), e-mail: olga_koreva@mai.ru

About the authors:

POLYAKOVA Christina Olegovna – a student of the Faculty of Economics and management, Oryol State University named after I.S. Turgenev (95, Komsomolskaya St., Orel, 302026), e-mail: polyakowa.rkristina@yandex.ru

KOREVA Olga Vladimirovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Department of Applied Economic disciplines, Orel State University named after I.S. Turgenev (95, Komsomolskaya St., Orel, 302026), e-mail: olga_koreva@mai.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЫШЛЕНИЯ ПО МСФО

О.Б. Фомина¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются проблемы формирования у российских бухгалтеров и менеджеров навыков формирования профессиональных суждений на базе применения принципов и концепций международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: *международные стандарты финансовой отчетности, концептуальные основы МСФО, качественные характеристики полезной финансовой информации, профессиональное суждение, мышление по МСФО.*

Международные стандарты финансовой отчетности применяются в настоящее время более чем в 140 странах по всему миру [5]. Они признаны профессиональным сообществом и бизнесом в качестве международного языка отчетности, обеспечивающего мировые рынки капитала прозрачностью, эффективностью и подотчетностью их участников.

МСФО разрабатываются Советом по международным стандартам финансовой отчетности, функционирующим под надзором Фонда МСФО. Задачей этой организации является создание единого набора глобальных стандартов финансовой отчетности, которые способствуют прозрачности, подотчетности и эффективности финансовых рынков. Эти стандарты призваны служить общественным интересам, стимулировать доверие, рост и долгосрочную стабильность мировой экономики.

Пути перехода на МСФО в различных юрисдикциях сильно различаются. Многие страны пошли по пути конвергенции своих национальных стандартов с МСФО в качестве промежуточного шага перед окончательным принятием международных стандартов. В некоторых случаях возникает опасность многочисленных модификаций МСФО, которые несовместимы с понятием единых глобальных стандартов и подрывают сопоставимость отчетности. Поэтому вне зависимости от реализации процесса внедрения МСФО в стране от применяющих их компаний требуется безоговорочное признание своего соответствия международным стандартам финансовой отчетности в том виде, в каком они выпускаются Советом по МСФО. Почти все юрисдикции, применяющие МСФО, сделали публичное заявление о своей поддержке единого набора качественных глобальных стандартов финансовой отчетности. Более 120 стран требуют применения МСФО для всех или большинства национальных компаний с публичной отчетностью, т.е. имеющих листинг или относящихся к финансовым институтам. К таким юрисдикциям относится Евросоюз в полном составе. Другие страны разрешают или требуют применения МСФО от некоторых

национальных компаний с публичной отчетностью. К таким странам относится Россия.

На территории Российской Федерации применяются МСФО и разъяснения МСФО, признанные в порядке, установленном постановлением Правительства РФ по согласованию с Банком России от 25.02.2011 № 107 [1]. Документы МСФО обязательны к применению при составлении консолидированной финансовой отчетности всеми организациями. Также международные стандарты обязаны использовать кредитные, страховые организации, пенсионные, инвестиционные фонды и некоторые другие компании. В настоящее время официально признанными в России являются тексты документов МСФО, утвержденных приказом Министерства финансов РФ от 28.12.2015 № 217н [2]. В качестве приложений к данному приказу на официальном сайте Минфина опубликовано 66 различных документов МСФО. Кроме этих документов официальное признание в России получил и такой документ Совета по МСФО как «Концептуальные основы финансовой отчетности» [4]. Данный документ применяется в целях и порядке, предусмотренных Международными стандартами финансовой отчетности, признанными на территории Российской Федерации.

В соответствии с международными стандартами назначение «Концептуальных основ финансовой отчетности» состоит в следующем:

- ✓ содействовать Совету при разработке будущих МСФО и пересмотре существующих стандартов;
- ✓ содействовать Совету в продвижении гармонизации нормативных актов, стандартов бухгалтерского учета и процедур, касающихся представления финансовой отчетности, путем создания основы для уменьшения случаев альтернативного порядка учета, допускаемых МСФО;
- ✓ содействовать национальным органам, разрабатывающим стандарты финансовой отчетности, в разработке национальных стандартов;
- ✓ содействовать составителям финансовой отчетности в применении МСФО и рассмотрении вопросов, которые еще не стали предметом конкретного стандарта;
- ✓ содействовать аудиторам в формировании мнения относительно того, соответствует ли финансовая отчетность международным стандартам;
- ✓ содействовать пользователям финансовой отчетности в интерпретации информации, содержащейся в финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО;
- ✓ предоставить тем, кто интересуется работой Совета по МСФО, информацию о подходе Совета к написанию МСФО [4, с. 2].

Таким образом «Концептуальные основы» устанавливают принципы и концепции, лежащие в основе подготовки и представления финансовой отчетности для внешних пользователей, основными из которых являются существующие и потенциальные инвесторы, заимодавцы и прочие кредиторы. Отчетность по МСФО должна быть полезна, прежде всего, указанным пользователям при принятии ими решений о предоставлении организации ресурсов. В то же время отчетность, составленная по

международным стандартам, отвечает общим потребностям большинства пользователей, т.к. практически все пользователи принимают экономические решения, например:

- а) чтобы решить, когда покупать, удерживать или продавать инвестиции в долевые инструменты;
- б) чтобы оценить деятельность руководства в интересах собственников или его подотчетность перед ними;
- с) чтобы оценить способность организации по выплате заработной платы и предоставлению прочих вознаграждений своим работникам;
- д) чтобы оценить обеспеченность предоставленных организации заемных средств;
- е) чтобы определить налоговую политику;
- ф) чтобы установить размер распределяемой прибыли и дивидендов;
- г) чтобы собрать и использовать статистические данные национального дохода;
- h) чтобы регулировать деятельность организаций [4, с. 1].

Большинству пользователей финансовой отчетности для оценки перспектив, относительно будущих поступлений денежных средств, нужна информация о ресурсах организации, требованиях к ней и о том, насколько рационально и эффективно руководство организации выполнило свои обязанности по использованию ресурсов. При этом пользователи должны быть уверены в том, что предоставляемая им информация обладает определенными качественными характеристиками, обеспечивающими ее полезность. В действующей редакции Концептуальных основ МСФО дано определение и обоснование следующих важнейших качественных характеристик полезной финансовой информации (рис. 1).



Рис.1. Качественные характеристики полезной финансовой информации [4, с. 9-15]

Финансовая отчетность, подготавливаемая с целью представления информации, полезной для принятия экономических решений, должна содержать определенные элементы и базироваться на общепризнанных принципах и концепциях. Определения, принципы признания и подходы к оценке элементов финансовой отчетности, концепции капитала и поддержания величины капитала, а также другие основополагающие допущения раскрываются в Концептуальных основах финансовой отчетности. Безальтернативной по международным стандартам считается концепция приоритета экономического содержания над юридической формой.

В настоящее время Советом по МСФО завершается разработка новой версии Концептуальных основ. В новой редакции предполагается вернуть принцип осторожности, который в 2010 году был исключен, т.к. на практике бывает очень сложно согласовать концепции осторожности и нейтральности. Осторожность теперь трактуется как осмотрительность в условиях неопределенности. Разработчики документа подчеркивают, что это важный принцип, который должен отбить желание менеджеров некоторых публичных компаний завышать прибыли и занижать обязательства. Кроме того, гораздо больше внимания теперь уделяется концепции ответственного руководства. Советом по МСФО подчеркивается, что целью финансовой отчетности является не только оказание помощи участникам рынка с оценкой будущих денежных потоков. Финансовая отчетность должна также помочь им оценить качество управления ресурсами компании ее менеджментом. Ключевой задачей стандартов финансовой отчетности новые Концептуальные основы называют подотчетность менеджеров.

Система МСФО позиционируется во всем мире как система, основанная на принципах. Общее понимание и последовательное применение МСФО возможно только через развитие навыков, требуемых профессиональному сообществу для применения и интерпретации стандартов. Формирование мышления по МСФО включает развитие способности выносить суждения, которые требуются международными стандартами на всех уровнях бухгалтерской среды – от регуляторов до составителей отчетности. В связи с тем, что финансовая отчетность, подготовленная по международным стандартам, уделяет основное внимание отражению экономической действительности и более широко использует рыночные оценки, составителям отчетности гораздо чаще приходится доверять своему профессиональному суждению, способности прогнозирования ситуации.

Составление отчетности по МСФО является делом индивидуальным и неповторимым, поскольку обязательной к раскрытию может быть признана какая угодно информация, если она существенна. Концепция существенности в международных стандартах рассматривается как своеобразный фильтр, с помощью которого менеджеры отсеивают ненужную информацию и оставляют в отчетности только ту, которая действительно может быть полезна пользователям для принятия экономических решений. Является ли

информация существенной, зависит от различных факторов и обстоятельств, которые могут быть специфическими для каждого отдельного составителя отчетности. Здесь также очень широк простор для профессионального суждения. Для определения существенности информации необходимо понимание того, кто является пользователями финансовой отчетности, и какие решения они принимают на ее основе.

МСФО могут быть успешны лишь настолько, насколько успешно их применение на практике. Даже самые лучшие стандарты при их неграмотном применении не принесут ожидаемых результатов. Однако во многих странах, как и в России, основанная на ключевых принципах природа стандартов – явление малознакомое. К сожалению, у нас еще явно недостаточно специалистов, которые обладают опытом подготовки финансовой отчетности, содержащей обширные профессиональные суждения. Об отсутствии достаточной квалификации бухгалтеров и аудиторов для работы по международным стандартам финансовой отчетности и необходимости системного решения этой проблемы сейчас пишут и говорят многие [3, с. 135].

МСФО – это результат международной инициативы, совместной деятельности различных организаций и институтов, заинтересованных качеством и сопоставимостью отчетности в глобальном масштабе. Общеизвестно, что долгосрочные преимущества обладания системой глобальных учетных стандартов намного превышают краткосрочные преимущества «комфортных» традиционных национальных практик. Поэтому считаем, что даже в условиях сложной геополитической ситуации и экономического кризиса в стране необходимо осуществлять наработку навыков МСФО в следующем поколении бухгалтеров и менеджеров. Образовательные программы подготовки экономистов самых разных профилей должны обеспечивать возможность формирования навыков профессиональных суждений и оценок по международным стандартам финансовой отчетности.

Список литературы

1. Положение о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории РФ: Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107.
2. О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов РФ: Приказ Министерства финансов РФ от 28.12.2015 г. № 217н.
3. Азарова Л.В., Семенова О.А. О подготовке специалистов вузами РФ для обеспечения перехода на международные стандарты финансовой отчетности // Проблемы управления в социально-гуманитарных,

экономических и технических системах. Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов факультета управления и социальных коммуникаций. Под ред. Павлова И.И. – Тверь, 2015. С. 135-138.

4. Концептуальные основы финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Министерство финансов РФ. URL: http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/# (дата обращения 09.02.2016)
5. IFRS application around the world [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Jurisdiction-profiles.aspx>

PROBLEMS OF FORMATION OF THINKING THE IFRS

O.B. Fomina¹

¹ Tver State University, Tver, Russia

The article deals with problems of formation of the Russian accountants and management skills forming judgments on the basis of the principles and concepts of international accounting standards.

Keywords: *International Financial Reporting Standards, IFRS conceptual framework, the qualitative characteristics of useful financial information, professional judgment, thinking under IFRS.*

Об авторе:

ФОМИНА Ольга Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тверской государственный университет», (170100, Россия, Тверь, ул. Желябова, 33), e-mail: ofomina@bk.ru

About the authors:

FOMINA Olga Borisovna – Philosophy Doctor in Economics, Associate Professor of Accounting Department, Tver State University, (170100, Russia, Tver, 33, Zhelyabova st.), e-mail: ofomina@bk.ru

РЕШЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОБЛЕМ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

М.В. Цуркан¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты реализации проектов партисипаторного бюджетирования, которые являются инструментом решения первостепенных инфраструктурных проблем территории с позиции его населения. Сформировано понятие партисипаторного бюджетирования, изучен региональный опыт его применения, определены факторы влияния партисипаторного бюджетирования на возможности развития территории и т.д.

Ключевые слова: партисипаторное бюджетирование; территория; население; проект; муниципальное образование; регион.

В условиях оптимизации бюджетных расходов особенно важно проведение региональной и муниципальной политики, позволяющей направить соответствующие средства на решение первостепенных проблем с позиции населения территорий.

При этом в большинстве субъектов Российской Федерации «влияние граждан на бюджетный процесс ограничивается публичными слушаниями бюджета, которые зачастую не предоставляют возможностей для взаимодействия власти и общества» [3]. Исключением являются те регионы, которые уже имеют опыт партисипаторного бюджетирования, инструмента, несомненно, нового для Российской Федерации, но уже дающего результаты.

Различные аспекты реализации партисипаторного бюджетирования рассмотрены в работах зарубежных авторов, среди которых можно выделить труды Д. Аллегретти, А. Рёке, И. Сентоме, К. Херцберг. Специфика реализации партисипаторного бюджетирования на территории Российской Федерации изучена в работах Н.В. Богатырь, В.В. Вагина, С.А. Гридина, Г.В. Курляндской, Г.К. Лапушинской, Е.В. Матвеевой, Д.В. Мельцер, М.Ю. Нахрова, М.В. Сафоновой, Н.С. Сергиенко, А.А. Спиридонова, А.С. Суховой, Е.А. Тимохиной, Е.Г. Шапоска, Л.А. Шилова, И.Е. Шульги.

При этом в работах некоторых из авторов наряду с термином «Партисипаторное бюджетирование» часто употребляются такие категории, как «Партиципаторное бюджетирование», «Инициативное бюджетирование», «Партисипативное бюджетирование» и «Экстра-бюджетирование», что является правомерным лишь отчасти.

Анализ теоретико-методологических источников позволил сделать вывод о том, что партисипативное (инициативное) бюджетирование в России является первой ступенью партисипаторного (партиципаторного) бюджетирования, которое на второй ступени предполагает участие в процессе

распределения части бюджетных средств комиссии, состоящей из граждан и представителей органов власти (делиберативная комиссия). Данное заключение позволяет рассматривать «Партисипативное бюджетирование», «Инициативное бюджетирование», «Партисипаторное бюджетирование», «Партиципаторное бюджетирование» в качестве синонимичных категорий, при этом тождественны в исследуемом контексте только пары партисипативное и инициативное бюджетирование, партисипаторное и партиципаторное бюджетирование.

При этом экстра-бюджетирование не является синонимом отмеченных категорий, а является частным случаем реализации партисипаторного (партиципаторного) бюджетирования первой или второй ступени, подразумевающим обязательное софинансирование проектов.

Отметим, что термин «Партисипаторное бюджетирование», применяемый в мировой практике, имеет более широкое значение, чем в России, что обусловлено отличным от федерации правовым полем.

Для отечественной практики, в отсутствие единого подхода, можно предложить следующее определение уточняемой категории:

Партисипаторное (партиципаторное) бюджетирование – это процесс разработки и утверждения и/или распределения части бюджетных средств муниципального образования в рамках проектного подхода с применением форм общественного участия в реализации местного самоуправления и/или при участии комиссии, состоящей из представителей администрации муниципального образования и его населения.

На современном этапе развитие территорий в рамках партисипаторного бюджетирования осуществляется в основном в рамках реализации:

- проектов Программы поддержки местных инициатив;
- проектов программы «Народный бюджет»;
- проектов программы «Народная инициатива»;
- проектов, реализуемых при поддержке Центра «RES PUBLICA»

Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Одним из инструментов реализации партисипаторного бюджетирования в рамках проектного подхода в нашей стране является Программа поддержки местных инициатив (далее – ППМИ), реализуемая в нескольких субъектах Российской Федерации с 2007 года [2]. Среди них Ставропольский край (первый регион, начавший реализацию программы), Хабаровский край, Кировская, Тверская и Нижегородская области, республики Башкортостан, Карелия, Северная Осетия-Алания.

Суть программы заключается в том, что на территории городских округов, городских и сельских поселений в её рамках реализуется проекты, объект софинансирования которых выбирает население муниципального образования (последующий пользователь результатов проекта), оно же осуществляет контроль строительства или реконструкции объекта проекта, подписывает соответствующий акт приема-передачи.

Специфика софинансирования проектов в рамках ППМИ – самообложение населения для решения приоритетных, по его мнению,

проблем развития общественной инфраструктуры: водоснабжение, дороги местного значения, освещение улиц, ремонт домов культуры и т.д. То есть участие в софинансирование проекта в процентном соотношении, минимальные границы которого установлены региональным законодательством.

Следует отметить, что проекты ППМИ по своей сути относятся к первой ступени партисипаторного бюджетирования, то есть являются формой инициативного (партисипативного) бюджетирования.

В результате реализации проектов инициативного бюджетирования в рамках ППМИ были решены первостепенные проблемы развития территории с позиции населения муниципальных образований, созданы и/или реконструированы элементы транспортной, энергетической, социальной и коммунальной инфраструктуры. При этом совокупность реализуемых в течение года проектов ППМИ оказала значительный синергетический эффект на увеличение количества и качества общественных благ, предоставляемых населению в субъекте, осуществляющем программу.

В 2011 году в нескольких регионах России, в том числе Иркутской, Свердловской, Омской, Рязанской, Волгоградской областях, были запущены процедуры «Народного бюджета» в основе которых лежали некоторые принципы партисипаторного бюджетирования. В первоначальной форме проект «Народный бюджет» оказался низкоэффективным. Только несколько регионов смогли трансформировать изначальную процедуру в новую практику развития территорий. И всё же в рамках первоначальной версии проекта «Народный бюджет» с 2011-2013 год на территории многих деревень и сел были решены проблемы водоснабжения, освещения и опиловки деревьев [1].

В качестве самостоятельных инструментов партисипаторного бюджетирования следует рассматривать программу «Народный бюджет» (лучшая практика – Тульская область), программу «Народная инициатива» в Иркутской и Тамбовской областях.

Систематизация представлений о партисипаторном бюджетировании как научном направлении и анализ регионального опыта его применения позволили сформировать факторы влияния данного инструмента на возможности развития территорий, такие как:

- реальность решения первостепенных, по мнению жителей территории, вопросов местного значения;
- разнообразие возможных направлений реализации проектов партисипаторного бюджетирования, что позволяет их рассматривать в качестве инструментов развития социальной, транспортной, энергетической или коммунальной сферы местного инфраструктурного комплекса;
- возможность привлечения для решения вопросов местного значения средств из регионального бюджета и внебюджетных источников;
- возникающая вследствие реализации проекта партисипаторного бюджетирования удовлетворённость населения территории качеством предоставляемых местных услуг и т.д.

Предложенные факторы непосредственно связаны с эффектами, возникающими вследствие реализации проекта партисипаторного бюджетирования. При этом следует отметить эффекты, достигаемые вследствие реализации партисипаторного бюджетирования на определенной территории, которые могут быть учтены при оценке социально-экономической эффективности его осуществления и специфические эффекты, суть которых будет раскрыта далее.

Среди социально-экономических эффектов следует отметить достижимость бюджетной экономии, роста бюджетных доходов, появление новых рабочих мест, экологические эффекты, увеличение качества и количества предоставляемых услуг.

Достижимость последнего из отмеченных эффектов обусловлена главным принципом партисипаторного бюджетирования – участием граждан в распределении и последующем контроле использования бюджетных средств. Исследования показали, что в муниципалитетах, на территории которых исследуемые механизмы были реализованы проекты, удовлетворённость населения услугами в месте проживания значительно возросла [4, с. 14,15].

Учитывая взаимосвязь социальных и политических эффектов, вполне ожидаемо достижение в рамках партисипаторного бюджетирования:

- изменений в отношении населения к разным уровням власти (рост доверия населения к власти и ее действиям);
- изменений в понимании населением своей роли (активизация участия в местном самоуправлении, снижение иждивенческих настроений) [4, с. 14,15].

Прямая взаимосвязь предложенных факторов и перечисленных эффектов делает наиболее целесообразным применение партисипаторного бюджетирования для развития сельских территорий.

По данным 2014 года поселения, особенно сельские, по-прежнему сталкиваются с серьезными инфраструктурными проблемами. В сельской местности 32% сельских населённых пункта не имеют центрального водоснабжения, население только 5% имеет возможность пользоваться канализацией, а в четверти сельских населённых пунктов страны отсутствуют проездные дороги с твердым покрытием [5].

Решение обозначенных и прочих местных проблем в рамках партисипаторного бюджетирования будет способствовать достижению устойчивого развития сельских территорий, которое следует понимать как «стабильное социально-экономическое развитие сельских территорий, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель».

Список литературы

1. Вагин В.В., Инициативное бюджетирование: российская практика. [Электронный ресурс] / В.В. Кузьмин// Бюджет.RU, № 4 Апрель 2015.

- URL: <http://bujet.ru/article/274443.php?print=Y> (дата обращения: 02.01.2016).
2. Лапушинская Г.К. Программа развития местных инициатив как основа развития муниципального образования и возможности подготовки муниципального управленческого резерва [Электронный ресурс]: Материалы XIV Российского Муниципального Форума. URL: <http://municipal-sd.ru/video/anapa-2014/index.html> (дата обращения: 17.01.2016).
 3. Партиципаторное бюджетирование (общая информация, мировая практика и российский опыт) [Электронный ресурс]: офиц.сайт / Ярославская областная дума. URL: http://www.duma.yar.ru/leftcolumn/materials/inform/ia15_parcipat.html (дата обращения: 30.12.2015).
 4. Программа поддержки местных инициатив в России: итоги реализации и факторы успеха [Текст] / И. Шульга, А. Сухова, Г. Хачатрян. М., 2015.
 5. Российский статистический ежегодник. 2014: Статистический сборник. Росстат [Текст]. М., 2014. 693 с.

SOLUTION INFRASTRUCTURE PROBLEMS IN THE AREAS OPTIMIZATION OF BUDGETARY CHARGES

M.V. Tsurkan¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article deals with the theoretical and practical aspects of the implementation of a participatory budgeting projects, which are the primary tool for solving infrastructure problems from the perspective of territory of its population. Formed the notion of a participatory budgeting, regional honey agaric studied its application, the factors of influence of a participatory budgeting at the possibility of development of the territory, etc.

Keywords: *Participatory Budgeting; territory; population; project; municipality; region.*

Об авторе:

ЦУРКАН Марина Валериевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры государственного управления, Тверской государственный университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: 080783@list.ru

About the authors:

TSURKAN Marina Valerievna – Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of Public Administration, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: 080783@list.ru

РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

И.А. Медведева ¹

¹Тверской государственный университет, Тверь, Россия

В статье перечислены задачи, которые должны быть решены в процессе бюджетного регулирования на федеральном уровне, осуществляемого посредством межбюджетных трансфертов. Дана краткая оценка их решения на основе анализа безвозмездных поступлений из федерального бюджета РФ в бюджет Тверской области в 2013-2015 гг. Определена роль, которую призваны сыграть межбюджетные трансферты в социально-экономическом развитии регионов-реципиентов и обеспечении их финансовой устойчивости.

Ключевые слова: бюджетное регулирование, безвозмездные поступления, межбюджетные трансферты, бюджетная обеспеченность, сбалансированность бюджета, дотации, субсидии, субвенции

Межбюджетные трансферты, предоставляемые субъекту Российской Федерации из федерального бюджета, направлены на обеспечение экономической безопасности региона, в первую очередь, посредством сохранения финансовой устойчивости его бюджета [3, с. 93].

Бюджетный Кодекс РФ определяет межбюджетные трансферты как «средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы РФ другому бюджету бюджетной системы РФ» [1, с.12]. Как инструмент бюджетного регулирования, межбюджетные трансферты призваны решить следующие задачи:

1. Обеспечение сбалансированности бюджета региона – реципиента: как правило, решение данной задачи необходимо в случае, если публично-правовое образование самостоятельно не справляется с теми централизованными обязанностями, которые на него возлагают, либо результат совершения расходов не сопровождается соответствующими доходами.

2. Обеспечение равных возможностей всех публично-правовых образований для выполнения тех обязательств, которые определены Конституцией Российской Федерации, в следующих сферах - здравоохранение, образование, социальная защита населения.

3. Стимулирование органов власти публично-правового образования к его совершенствованию: то есть решение экономических, политических, социальных и других проблем, с тем, чтобы не только улучшить качество жизни в регионе, но и страны в целом.

4. Возмещение потерь в случае непредвиденных обстоятельств: например, в 2014 г. на обводнение торфяников в Тверской области (в

Конаковском районе) из федерального бюджета были предоставлены трансферты на решение данной экологической проблемы региона [4].

Анализ межбюджетных трансфертов, предоставленных из федерального бюджета областному бюджету Тверской области в 2014-2015 гг., позволил сделать следующие выводы. Безвозмездные поступления в анализируемом периоде составили более 22% доходов бюджета области. Их общий объем ежегодно растет: так, в 2014 г. из федерального бюджета областному бюджету Тверской области были предоставлены трансферты в объеме 10 416 829,5 тыс. руб., а в 2015 г. на 8,38% больше - 11 290 342,5 тыс. руб.

В первую очередь, финансовая поддержка из федерального бюджета направляется на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности региона, основная цель которого - достижение таких финансовых возможностей субъекта Федерации, при котором он самостоятельно сможет осуществлять свои полномочия, установленные законодательством. А именно, 35% от общего объема безвозмездных поступлений в 2015 г. составили дотации. В их структуре наибольший удельный вес ежегодно занимают именно дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности Тверской области. Между тем, объем таких дотаций ежегодно сокращается, несмотря на то, что темп роста индекса налогового потенциала опережает темп роста индекса бюджетных расходов региона: в 2014 г. дотации были выделены в объеме 2 288 637,00 тыс. руб., а в 2015 г. на 3,3% меньше и составили 2 215 435,00 тыс. руб.

Анализ субвенций, предоставленных из федерального бюджета областному бюджету Тверской области за 2014-2015 гг., также позволил сделать вывод, что полномочия, делегированные Тверской области, обеспечиваются средствами федерального бюджета не в полной мере. В 2014 г. фактический объем субвенций из федерального бюджета составил 93,9% от запланированного показателя, в 2015 г. только 97,9%. Федеральные субвенции в 2015 г. были направлены на решение следующих приоритетных задач: 50% - развитие жилищно- коммунального хозяйства в размере 1 465 145 тыс. руб.; 36,2 % - развитие здравоохранения в размере 1 070 376,6 тыс. руб.; 10,6% - развитие национальной экономики региона в размере 312 539,9 тыс. руб.

Субсидии, предоставленные из федерального бюджета областному бюджету Тверской области за 2013–2015 гг., в общем объеме безвозмездных поступлений от других бюджетов занимают не более 25%.

Предоставляя субсидии, федеральная власть выделяет следующие приоритетные направления: сельское хозяйство, образование, социальная сфера, здравоохранение. Ежегодно областному бюджету Тверской области выделяется более 43 видов субсидий, порядка 30 из них – это субсидии на развитие большинства видов сельского хозяйства области. Между тем, в 2014 г., по сравнению с 2013 г., объем субсидий, предоставленных бюджету Тверской области, сократился на 11,71%. Основная причина - в 2013 г. была завершена реализация федеральной целевой программы модернизации

региональных систем общего образования. Второй фактор, который приводит к снижению эффективности использования субсидиарных средств - несмотря на то, что в соответствии с постановлением Правительства РФ от 30.09.2014 г. № 999 «О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ» изменились правила предоставления субсидий, а также сроки заключения соглашений, участники конкурса не успевают принимать в них участие.

Таким образом, межбюджетные трансферты, предоставляемые из федерального бюджета областному бюджету Тверской области, не только составляют четверть доходов областного бюджета, но также способствуют решению приоритетных задач развития региона. Между тем, очевидно, что в совершенствовании нуждаются методология расчета и распределения федеральных трансфертов, а также система их нормативно-правового регулирования.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194033>. (дата обращения: 28.02.2016).
2. О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30.09.2014 N 999 (ред. от 29.02.2016). URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169507/
3. Мохнаткина Л. Б. Трансферты как инструмент обеспечения региональной экономической безопасности// ВЕСТНИК Оренбургского государственного университета. 2015. №1 (176). С. 93 -100.
4. Информационный портал Tverigrad.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://tverigrad.ru/publication/v-tverskojj-oblasti-na-obvodnenie-torfyanka-potratyat-90-mln-rublejj>. (дата обращения: 02.03.2016).

THE ROLE OF INTER-BUDGET TRANSFERS IN ENSURING THE FINANSIAL SUSTAINABILITY OF THE REGIONAL BUDGET

I.A.Medvedeva¹

¹Tver State University, Tver, Russia

The article lists the tasks, which should be solved in the process of budget regulation at the Federal level, carried out by means of inter-budget transfers. The brief assessment of their solutions on the basis of the analysis of uncompensated receipts from the Federal budget of the Russian Federation to the budget of the Tver region from 2013 to 2015 is given. The role, which inter-budget transfers are called to play in the social and economic development of regions-recipients and in ensuring their financial sustainability, is defined.

Key words: *budget regulation, uncompensated receipts, inter-budget transfers, fiscal capacity, budget balance, grants, subsidies, subvention*

Об авторе:

МЕДВЕДЕВА Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Тверской государственный университет (170000, г. Тверь, ул.Желябова, д.33), e-mail: iamedvedeva@rambler.ru.

About the authors:

MEDVEDEVA Irina Aleksandrovna – Philosophy Doctor in Economics, Associate Professor, Departament of Finance, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: : iamedvedeva@rambler.ru

РОЛЬ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ МОЛОДОГО УЧЕНОГО В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ

А.Б. Кулакова¹

¹Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук, г. Вологда, Россия

В научной публикации обоснована актуальность рассматриваемого вопроса, перечислены основные направления работы специалистов группы психолого-педагогического сопровождения Научно-образовательного центра ИСЭРТ РАН, а также раскрыта значимость этой деятельности в процессе личностного становления молодых ученых.

Ключевые слова: *человеческий потенциал; подготовка высококвалифицированных кадров; психолого-педагогическое сопровождение; становление личности молодого ученого; ИСЭРТ РАН.*

В современной российской социально-экономической ситуации необходимым и значимым становится решение вопроса о создании условий для обеспечения субъектов Российской Федерации высококвалифицированными кадрами, которое предполагает, в том числе, развитие человеческих ресурсов, эффективное применение ими знаний, умений и навыков для получения более высоких результатов в социально-экономической сфере. Важнейшими качествами личности становятся инициативность, способность творчески мыслить и находить нестандартные решения, умение выбирать профессиональный путь, готовность обучаться в течение всей жизни [4].

Формирование вышеперечисленных качеств осуществляется только в условиях благоприятной и психологически комфортной среды. Поэтому одной из первостепенных задач образовательных учреждений является создание той атмосферы, которая бы воспитывала и развивала полноценную, гармоничную, эмоционально-устойчивую, успешно адаптирующуюся к внешним меняющимся условиям личность [1]. Именно такая личность является ключевой единицей кадрового человеческого потенциала экономики региона.

Поэтому для успешного развития страны необходим качественный рывок в сфере науки и образования, посредством всесторонней подготовки высококвалифицированных кадров в области экономики и управления. Учреждениям образования и науки следует уделять особое внимание не только профессиональному становлению молодых ученых, но и их личностному развитию, а также обеспечению эмоционального и социального комфорта [2, с. 36].

В связи с этим возрастает необходимость в обосновании значимости психологического сопровождения молодых ученых в русле становления и развития человеческого потенциала территорий.

В Вологодской области подготовку кадров высшей квалификации осуществляет Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук (ИСЭРТ РАН). Одной из важнейших задач деятельности ИСЭРТ РАН является подготовка высококвалифицированных кадров в области экономики и управления, которые активно включаются в деятельность, связанную с решением проблем ускорения социально-экономического развития региона.

Процесс подготовки молодых ученых в ИСЭРТ РАН основан на принципе комплексного подхода в обучении и воспитании личности. Его основными положениями являются требования единства и взаимосвязи всех участников образовательного процесса, ориентации на всестороннее развитие личности путем использования комплекса средств, методов, форм и технологий образования [3, с. 85].

Психологическое сопровождение является неотъемлемой частью поддержки аспирантов в ходе их обучения и профессионального становления. Необходимость в нем обусловлена двойственной спецификой положения аспиранта, сущность которой заключается в совмещении учебной и профессиональной деятельности и, как следствие, преодолении возникающих трудностей при их дисгармонии.

Поступление в аспирантуру является продолжением профессионального становления человека, в течение которого он должен научиться владеть способами научного познания, определять направления своих действий, ставить цель, находить наиболее эффективные способы управления образованием. Во многом такие важные для аспиранта аспекты деятельности, как степень самостоятельности при выборе темы диссертации, смелость в отстаивании своей точки зрения, видение проблемы, умение адекватно принимать замечания и критику, выдерживание ситуации постоянного планирования, стремление достичь успеха в какой-либо области, имеют в своей основе психологическую составляющую. Поэтому процессы обучения и профессионального становления аспирантов должны сопровождаться специалистами-психологами, осуществляющими диагностическую, развивающую и профилактико-просветительскую работу. Деятельность группы психологического сопровождения аспирантов ИСЭРТ РАН осуществляется в ходе системной реализации всех обозначенных направлений.

Деятельность в рамках каждого направления носит творческий характер. Исходя из потребностей аспирантов в ходе учебного и профессионального процессов, специалистами используются такие формы и методы работы, как развивающие занятия, деловые игры, психологические

тестирования, мониторинги оценки, опросы, психологические тренинги, групповые и индивидуальные занятия, научно-методические семинары и т. д.

В рамках развивающего направления работы для обучающихся аспирантуры один раз в два месяца проводятся занятия с элементами тренинга. Их тематика очень разнообразна, т. к. чаще всего они разрабатываются как самостоятельные, логически завершенные занятия и рассчитываются на определенный временной промежуток (1 час). Их посещают аспиранты всех курсов по желанию и в зависимости от заинтересованности той или иной темой. Сотрудниками психологической группы были проведены такие занятия, как «Целеполагание», «Сотрудничество в группе», «Эффективное распределение времени», «Способы снятия эмоционального напряжения», «Публичное выступление», «Приемы саморегуляции и самоконтроля», «Искусство быть лидером», «Техника ответов на сложные вопросы» и др.

Подобные занятия способствуют достижению общей цели психологического сопровождения – формированию благоприятных социально-психологических условий для успешной учебной и профессиональной деятельности аспирантов ИСЭРТ РАН.

Диагностическое направление является наиболее приоритетным и масштабным по своему содержанию и включает в себя проведение на протяжении всего периода обучения аспирантов психологических диагностик.

За годы развития психологического сопровождения аспирантов в ИСЭРТ РАН сформирован портфель апробированных диагностик (табл. 1).

В рамках просветительской работы с аспирантами специалистами группы психологического сопровождения на протяжении всего учебного процесса проводятся информационные занятия. Каждое занятие включает в себя определенные цели, направленные на просвещение и социально-культурное развитие аспирантов, а также профилактические меры. Для этого используются разнообразные формы и методы работы: викторина, информационное сообщение, тематическая презентация, командная или деловая игра, тест и др.

Таким образом, направление деятельности по психологическому просвещению и профилактической работе с аспирантами является дополняющим вектором в работе психологической группы. Реализация мероприятий ориентирована на создание условий для приобретения психологических знаний и навыков, необходимых для достижения успеха в различных сферах жизни и своевременное предупреждение нарушений в становлении личности аспиранта.

Подводя итоги, следует сказать о том, что психологическое сопровождение молодого ученого благоприятно влияет на его профессиональное и личностное развитие, самореализацию и формирование исследовательских компетенций, что в свою очередь оптимальным образом способствует целостному становлению человеческого потенциала

территорий. Именно он является интегрирующим показателем внутренних источников, возможностей, решения социальных, политических, идеологических, культурных и других проблем региона и страны, потому как мировое сообщество вступает в новую эпоху. В связи с этим становится жизненно важным наиболее полное раскрытие потенциала личности, использование новых открытий и изобретений, основанных на моральных принципах и нравственных императивах.

Таблица 1

**Диагностики аспирантов в период функционирования группы
психологического сопровождения***

Название диагностики	Методика	Цель
Диагностика адаптации аспирантов первого года обучения	– анкета, разработанная специалистами ИСЭРТ РАН; – опросник готовности к профессиональной деятельности (В. Симонов, Ю. Дементьева).	– определение уровня овладения профессиональными знаниями, умениями, навыками; – выявление уровня освоения социально-психологических особенностей организации, позитивного взаимодействия и сотрудничества с ее коллективом.
Диагностика мотивационной сферы	– методика А.А. Реан, В.А. Кунин; – методика Ч.Д. Спилберга.	– определение доминирующих мотивов обучения аспирантов ИСЭРТ РАН.
Диагностика эмоциональной сферы	– анкета качественного анализа эмоционального комфорта аспирантов, разработанная специалистами ИСЭРТ РАН; – методика «Самочувствие. Активность. Настроение» (В.А. Доскин); – цветовой тест эмоциональных состояний (модификация теста М. Люшера).	– отслеживание уровня эмоционального комфорта испытуемых для профилактики стрессовых ситуаций, способных отрицательно влиять на учебный и рабочий процессы.
Диагностика интеллектуальных умений	– тест интеллектуальных и профессиональных способностей (ТИПС).	– определение основных особенностей структуры интеллекта аспирантов, выявление способностей к научно-исследовательской деятельности.
Диагностика личностной сферы	– методика изучения выраженности личностных качеств (Е. Жариков, Е. Крушельницкий); – методика склонностей к творческому и исполнительскому труду (А.Г. Грецов); – самооценка и экспертная оценка проявлений личностных качеств в деятельности; – диагностика межличностных отношений (Т. Лири).	– определение основных особенностей структуры интеллекта, индивидуальных черт и способностей личности.

*Разработано автором

Список литературы

1. Королёва И.А., Зябкина О.Ю. Деятельность методической и психологической групп в организации и сопровождении школьников в образовательном процессе (из опыта НОЦ ИСЭРТ РАН) // Молодой ученый. 2012. №5. С. 435-444.

2. Кунгурцева Г.Ф. Интеллектуальный потенциал личности: опыт социологического анализа // Омский научный вестник. 2010. № 6 (92). С. 34-38.
3. Научно-образовательный центр ИСЭРТ РАН: 10 лет. От идеи до реализации: в 2-х кн. / В.А. Ильин, А.А. Шабунова, В.И. Попова, Г.В. Леонидова, О.Ю. Гарманова, С.Ю. Егорихина, Л.В. Жданова, И.А. Королева, А.Б. Кулакова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. Кн. 2: Подсистема послевузовского образования. 126 с.
4. Соколова Д.В., Кулакова А.Б. Развивающая среда Научно-образовательного центра как фактор формирования человеческого потенциала экономики региона [Электронный ресурс] // Вопросы территориального развития. 2015. № 10 (30). Режим доступа: <http://vtr.isert-ran.ru/article/1711> (дата обращения 22.03.16)

ROLE OF PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL SUPPORT OF YOUNG SCIENTISTS IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL OF THE AREA

A.B. Kulakova

Institute for Social and Economic Development of the Russian Academy
of Sciences areas, Vologda, Russia

In scientific publications the urgency of the issue, are the main directions of work of expert groups of psycho-pedagogical support of the Research and Education Center ISEDT Russian Academy of Sciences, as well as revealed the importance of this activity in the personal development of young scientists.

Keywords: *human potential; training of highly qualified personnel; psychological and educational support; the personality of a young scientist; ISEDT RAS*

Об авторе:

КУЛАКОВА Анна Борисовна – младший научный сотрудник Института социально-экономического развития территорий Российской академии наук (Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а), e-mail: coolepik@yandex.ru

About the authors:

KULAKOVA Anna Borisovna – Junior Researcher, Institute for Socio-economic development of the Russian Academy of Sciences (56a, Gorky St., Vologda, Russia, 160014), e-mail: coolepik@yandex.ru

СТАТИСТИКА РЫНКА ТРУДА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Г.Н.Пальцева¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В данной работе выполнен статистический анализ рынка труда Тверской области. Дана оценка основных показателей, характеризующих спрос, предложение и напряженность на региональном рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда; показатели напряженности на рынке труда; статистическое исследование рынка труда в регионе.

Главной задачей рынка труда является распределение и перераспределение труда в соответствии с меняющимся спросом на рабочую силу и предложением труда. В зависимости от исходной позиции конъюнктура рынка труда может характеризоваться как равновесная, трудоизбыточная или трудодефицитная. Региональный рынок труда определяется не только экономическим потенциалом региона, но и региональными связями, как по линии территориального разделения труда, так и по линии движения численности населения и трудовых ресурсов.

Анализ рынка труда необходимо начать с общей характеристики населения Тверской области. Среднегодовая численность населения региона в 2015 г. составила 1309,9 тыс. человек. Из них 45,4 % - мужчины и 54,6 % - женщины. На 1000 мужчин приходилось 1201 женщина.

Характеристика возрастной структуры населения Тверской области представлена в табл. 1.

Таблица 1

Возрастная структура населения Тверской области в 2015 г., проценты

Номер группы	Возрастная группа, лет	Все население (мужчины и женщины)	В том числе	
			мужчины	женщины
1	0-15	15,8	17,8	14,1
2	мужчины 16-59, женщины 16-54	56,0	65,1	48,5
3	мужчины 60 и более, женщины 55 и более	28,2	17,1	37,4
Итого		100	100	100

* Рассчитано по данным: [5].

Демографическая нагрузка тесно связана с показателями использования трудовых ресурсов. Численность экономически активного населения на конец 2015г. (по итогам обследования населения по проблемам занятости) составила 705,8 тыс. человек, в том числе 665,0 тыс. человек (94,2%) экономически активного населения были заняты в экономике и 40,8 тыс. человек (5,8%) не имели занятия, но активно его искали [2]. Гендерный фактор на структуру занятого населения влияния не оказал (численность

занятого населения распределилась поровну). Среди занятого населения доля городских жителей составляла 77,4 % и сельских жителей – 22, 6 %. Среди занятого населения доля мужчин составляла 50,8 %. Среди безработных доля мужчин равнялась 53,8 %, а доля женщин 46,2 %. В среднем за 2015г. 5,9 тыс. безработных (71,8 %) проживали в городской местности, и 2,5 тыс. человек (28,2 %) - в сельской местности.

В 2015 г. в сравнении с 2014 г. численность занятого в экономике региона населения сократилась на 196,1 тыс. человек, при этом численность безработных увеличилась на 1,7 тыс. человек. Число свободных рабочих мест, заявленных предприятиями и организациями в органы государственной службы занятости Тверской области, уменьшилось в 2015 г. на 32 % и составило на конец 2015 г. 7,4 тыс. мест. Среднее время поиска работы составляло 7,6 месяца. В 2015 г. средний возраст занятого населения составил 41 год, безработных - 39 лет [2].

В 2015 г. молодежь в возрасте до 25 лет составляла в численности занятого населения 11,3%, в численности безработных - 16,0%, лица в возрасте 50 лет и старше - соответственно 30,7% и 27,0%. Самый высокий уровень занятости отмечается среди населения в возрасте 30-39 лет.

Уровень безработицы среди молодежи намного выше, чем в старших возрастах. В возрастной группе 15-19 лет уровень безработицы составил в среднем за 2015г. 15,9%, среди молодежи в возрасте 20-24 лет – 6,5%.

К показателям, характеризующим спрос и предложение на региональном рынке труда относятся: уровень вакансии, интенсивность ожидаемого высвобождения и напряженность на рынке труда. На начало 2016г. коэффициент напряженности на рынке труда Тверской области составил 1,3. Динамика коэффициента напряженности приведена на рис. 1.

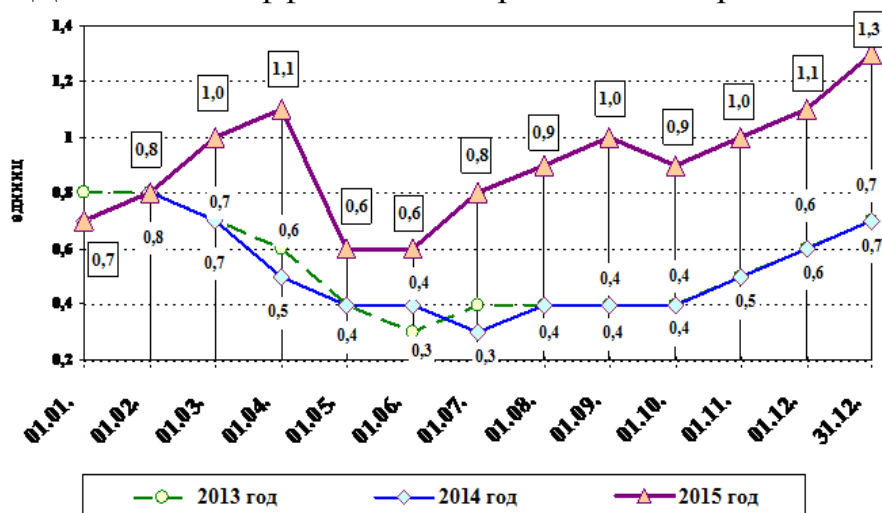


Рис.1 Изменение коэффициента напряженности на рынке труда в 2013 – 2015 годах [4]

Базовыми аналитическими показателями напряженности на рынке труда выступают: уровень занятости, уровень безработицы, среднее время

поиска работы безработными, доля безработных, ищущих работу 12 месяцев и более. По результатам выборочного обследования населения по проблемам занятости в 2015 г. среди регионов РФ Тверская область занимала: по уровню занятости - 27 место, по уровню безработицы – 35 место, по времени поиску работы – 55 место и по удельному весу безработных, ищущих работу более одного года – 42 место [2].

Обследование населения по проблемам занятости выполняется в соответствии с критериями Международной организации труда (МОТ) с целью формирования официальной статистической информации о численности и составе экономически активного населения (рабочей силе), занятых и безработных, экономически неактивного населения (19-ой Международной конференцией статистиков труда (октябрь 2013 г., г. Женева) термин «экономически активное население» не рекомендуется для дальнейшего использования и заменен на термин «рабочая сила»; термин «экономически неактивное население» заменен на «лица, не входящие в состав рабочей силы»).

По результатам обследования населения по проблемам занятости в табл. 2 приведена сравнительная оценка показателей напряженности на рынке труда Тверской области со средними данными по РФ и ЦФО.

Таблица 2

Экономическая активность населения Тверской области

	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Уровень экономической активности (экономически активное население к численности населения в возрасте 15-72 лет), %</i>					
Российская Федерация	68,3	68,7	68,5	68,9	69,2
Центральный федеральный округ	69,2	70,0	69,9	70,6	79,8
Тверская область	69,1	70,5	70,0	70,5	70,5
<i>Уровень занятости (занятые к численности в возрасте 15-72 лет), %</i>					
Российская Федерация	63,9	64,9	64,8	65,3	65,3
Центральный федеральный округ	66,3	67,8	67,5	68,4	68,3
Тверская область	64,9	66,9	66,3	66,7	66,5
<i>Уровень безработицы (безработные к численности экономически активного населения), %</i>					
Российская Федерация	6,5	5,5	5,5	5,2	5,7
Центральный федеральный округ	4,1	3,1	3,3	3,1	3,6
Тверская область	6,0	5,0	5,3	5,3	5,6

* Рассчитано по данным: [4].

Как видно из табл. 2, показатели экономической активности в Тверской области хуже аналогичных средних показателей по ЦФО.

Несмотря на то, что показатели занятости и безработицы рассчитаны на основании выборочных обследований, они имеют высокую степень надежности [2].

Согласно стандартам МОТ понятие «трудовая деятельность» соответствует общей границе производственной деятельности, сформулированной в Системе национальных счетов 2008 г. (СНС 2008) и ее концепции экономических единиц. Так, статистика занятости ведется по

видам экономической деятельности, что приведено в табл. 3.

Таблица 3

Среднегодовая численность работников занятых в экономике Тверской области (по данным баланса трудовых ресурсов, тыс. чел.)

	Раздел ОКВЭД	2011	2012	2013	2014
Всего по экономике		586,8	580,9	578,2	575,5
в т.ч. по видам экономической деятельности:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Раздел А	65,6	59,7	59,1	58,3
Рыболовство, рыбоводство	Раздел В	0,5	0,4	0,5	0,5
Добыча полезных ископаемых	Раздел С	1,2	1,3	1,2	1,1
Обрабатывающие производства	Раздел D	108,8	106,5	104,7	101,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Раздел E	22,5	23,1	23,1	22,9
Строительство	Раздел F	41,7	41,1	41,1	42,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспорт-ных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предме-тов личного пользования	Раздел G	92,0	94,9	100,5	102,3
Гостиницы и рестораны	Раздел H	7,1	7,5	7,6	7,6
Транспорт и связь	Раздел I	41,7	41,8	40,8	40,4
Финансовая деятельность	Раздел J	7,1	7,1	7,5	7,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Раздел K	31,3	32,7	32,1	32,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Раздел L	46,7	45,4	44,8	44,5
Образование	Раздел M	53,9	52,9	50,2	50,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Раздел N	43,5	42,9	41,6	40,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	Раздел O	23,1	23,4	23,7	22,9

* Рассчитано по данным: [6].

Важным направлением статистического исследования рынка труда в регионе является оценка динамических изменений в структуре занятости.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. численность занятых в экономике региона сократилась на 2,1%. Вместе с тем, за рассматриваемый период существенных изменений в структуре занятости по видам экономической деятельности не наблюдалось.

Большое значение для анализа конъюнктуры рынка труда и выявления причин несоответствия спроса и предложения на рынке труда имеют данные о профессиональной подготовке кадров. По данным обследований населения по проблемам занятости в 2015 г. 56, 4% занятого населения Тверского региона имеют высшее образование (26,9%) и среднее профессиональное образование (29,5%). Среди безработных специалисты с высшим образованием составляют 16,1% и средним профессиональным образованием

- 28,4%. Среди занятого населения доля лиц, не имеющих основного общего образования, составляла 0,4%, что выше аналогичного показателя по РФ и по ЦФО (соответственно 0,2% и 0,1%). Среди безработных доля лиц, не имеющих основного общего образования, составила 1,2% (по РФ – 0,9%, по ЦФО – 0,5%).

Интересным является анализ связи основной работы выпускников профессиональных образовательных учреждений с полученной специальностью. Общая численность выпускников учебных заведений Тверского региона представлена в таблице 4.

Таблица 4

Динамика численности выпускников учебных заведений Тверской области, тыс. чел.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выпуск квалифицированных рабочих и служащих	5,0	4,5	4,4	3,6	3,5	нет данных
Выпуск специалистов среднего звена государственными и муниципальными профессиональными образовательными организациями	6,3	5,3	5,0	4,2	4,0	нет данных
Выпуск бакалавров, специалистов, магистров государственными и муниципальными образовательными организациями высшего образования	6,7	6,4	6,3	6,4	6,4	нет данных

* Рассчитано по данным: [2].

По данным, представленным ВУЗами Тверской области, средний показатель трудоустройства выпускников по специальности составляет 52,7%. Причинами работы не по специальности являются: низкий уровень заработной платы (отметили 27% выпускников); отсутствие опыта после окончания ВУЗа (назвали 17 % выпускников); низкий спрос на полученную специальность (указали 15 % выпускников). Кроме того, 74% опрошенных выпускников отмечают то, что ВУЗ не помогал им найти работу; 63% выпускников указали на то, что в ВУЗе вовремя их обучения не проводились встречи с работодателями; 64% выпускников указывают на то, что служба занятости в поиске работы не помогла [3].

Статистика свидетельствует, что значительную долю среди ищущих работу составляют лица, не имеющие опыта работы. В 2015г. в Тверской области доля лиц, не имеющих опыта работы среди безработных составляла 15,2%.

Потребность работодателей в кадрах, заявленная в государственную службу занятости, на начало 2016 г. по данным Федеральной службы по труду и занятости составила 7407 мест, что на 32,0 % меньше, чем на начало 2015г. На каждые 100 вакантных мест на начало 2016г приходилось 129 человек, не занятых трудовой деятельностью в экономике региона и

состоящих на учете в органах государственной службы занятости (на начало 2015г. эта цифра составляла 73,3 человека) [2].

В 2015 г. в численности занятого населения, лица, работающие за пределами Тверского региона, составляли 47,8 тысяч человек, что на 1,7 тыс.человек меньше, чем в 2014 г. Въехало на работу в регион 3,5 тысячи человек, что на 9,4 % больше, чем в 2014 г.

В общем объеме миграционных потоков Тверского региона необходимо отметить значительную трудовую миграцию из стран СНГ. Для работодателей привлечение иностранных работников было быстрым и недорогим способом удовлетворения потребностей в рабочей силе. Однако, с ужесточением миграционной политики, численность трудовых мигрантов снижается.

Согласно данным отдела по вопросам трудовой миграции УФМС России по Тверской области в 2015 г. выдано: 22451 патент иностранным гражданам, прибывшим в порядке, не требующим получения визы; 93 разрешения на привлечение и использование иностранных работников; 540 разрешений на работу иностранным гражданам, прибывшим в визовом порядке; 36 разрешений на работу высококвалифицированным иностранным гражданам; 290 разрешений на работу квалифицированным иностранным гражданам, прибывшим в визовом порядке. Из числа иностранных граждан, прибывших на работу в Тверской регион, квалифицированные работники составляли 1,4 %. В 2015 г. из общей численности занятых в экономике региона работников, доля иностранных граждан составила 3,4 % [1].

Из общей численности иностранных граждан, имеющих действующее разрешение на работу в РФ в 2015г, в Тверской области было занято около 1 % [2].

Статистический анализ использования рабочей силы Тверского региона показал, что конъюнктура рынка труда Тверской области является трудоизбыточной. Это связано с падением производства, высокими темпами инфляции, недостаточными инвестициями в экономику региона и международными экономическими санкциями.

Список литературы

1. Информация о результатах работы отдела по вопросам трудовой миграции УФМС России по Тверской области за 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://69.fms.gov.ru/press/news/item/54222>
2. Обследование населения по проблемам занятости - 2015 г. [Электронный ресурс]. Электрон. текстовые и граф. дан. М.: Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_30/Main.htm
3. Реализация права на труд выпускников высших учебных учреждений Тверской области [Электронный ресурс]. URL: <http://ombudsman-tver.ru/new/pages/439.htm>

4. Рынок труда Тверской области [Электронный ресурс]: Правительство Тверской области. URL: <http://www.тверскаяобласть.рф/sotsialnaya-sfera/trud-i-zanyatost/rynok-truda-tverskoy-oblasti/index.php>
5. Социально-экономическое положение Тверской области за 2015 г. [Электронный ресурс]: Росстат. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/
6. Среднегодовая численность занятых [Электронный ресурс]: Тверьстат. URL: http://tverstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tverstat/resources/832e86004e4632ff9013babfab39d37f/Среднегод_численность_занятых.htm

STATISTICS LABOUR MARKET TVER REGION

G.N. Pal'ceva¹

¹ Tver State University, Tver, Russia

A statistical analysis of labor market Tver region. The estimation of the main indicators characterizing the supply, demand and indicators of tension in the regional labor market.

Keywords: *labor market; indicators of tension in the labor market; a statistical study of the labor market in the region.*

Об авторе:

ПАЛЬЦЕВА Галина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры математики, статистики и информатики в экономике, Тверской государственный университет, (170100, Россия, Тверь, ул.Желябова,33), e-mail: eco_aoeiis@mail.ru

About the authors:

PAL'CEVA Galina Nikolaevna – Philosophy Doctor in Economics, Associate Professor, Department of Mathematics, Statistics and Economic Informatics, Tver State University (170100, Russia, Tver, Zhelyabova str., 33), e-mail: eco_aoeiis@mail.ru

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ

В.Б. Павлов¹

¹Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия, г. Велико-Тырново, Болгария

В настоящем докладе рассматривается сущность управленческой функции. Анализируются дефиниции разных авторов управленческой функции и делаются выводы о ее сущности, значении и месте в управленческом процессе.

Ключевые слова: управленческая функция; управленческая деятельность; управленческий процесс.

Социально-экономические отношения являются сложной и всеобъемлющей категорией, характеризующей общественную жизнь. По сей день они определяют развитие человека во всех аспектах его существования и особенно в аспекте создания благ для удовлетворения его потребностей. В этом аспекте организации оказываются в центре целой системы сложных взаимосвязей, где они являются трансформатором природных ресурсов в товары и услуги и управляемым объектом, посредством которого достигаются определённые общие и частные цели. Будучи управляемой подсистемой, организация постоянно и с одинаковой степенью важности взаимодействует как с субъектом управления, так и с внешней средой. Эти взаимодействия обладают разными формами проявления в зависимости от потребностей системы и их можно определить как управленческие функции.

Объектом настоящего исследования является управленческая функция, которая через разные свои формы способствует реализации управленческого процесса со времени возникновения управленческой практики, а позже и науки по сей день. Её роль определяет фундаментальное место среди структурных единиц и обуславливает необходимость в углублённом исследовании.

Предметом исследования является сущность управленческой функции. Определение смысла, который содержится в понятии управленческой функции способствует определению её точного места, как основного элемента управленческого процесса.

Целью настоящего исследования является обобщение выводов, касающихся всех аспектов управленческой функции и выведение собственной дефиниции, доказывающей её комплексную сущность.

Термин „функция” происходит от латинского – *functio*. В Болгарском толковом словаре [2, 1028] функция означает определённый вид деятельности, работы, службы. Этимология слова „функция” в хронологическом порядке связывается с разными направлениями, как например:

- а) с церковью (1630 г.) - название больших церемоний;
- б) с математикой (1692 г.) - зависимость одной величины от другой;
- в) с биологией (1800 г.) - деятельность определённого органа;
- г) с техникой (1900 г.) - возможность, выбор;
- д) с управлением (1911 г.) - совокупность деятельностей;
- е) с информатикой (1947 г.) - вид подпрограммы и др.

Смысл понятия "функция" можно рассматривать с позиции четырёх основных взаимосвязанных аспектов, конкретизирующих смысл термина в разном охвате (см. Рис. 1.):

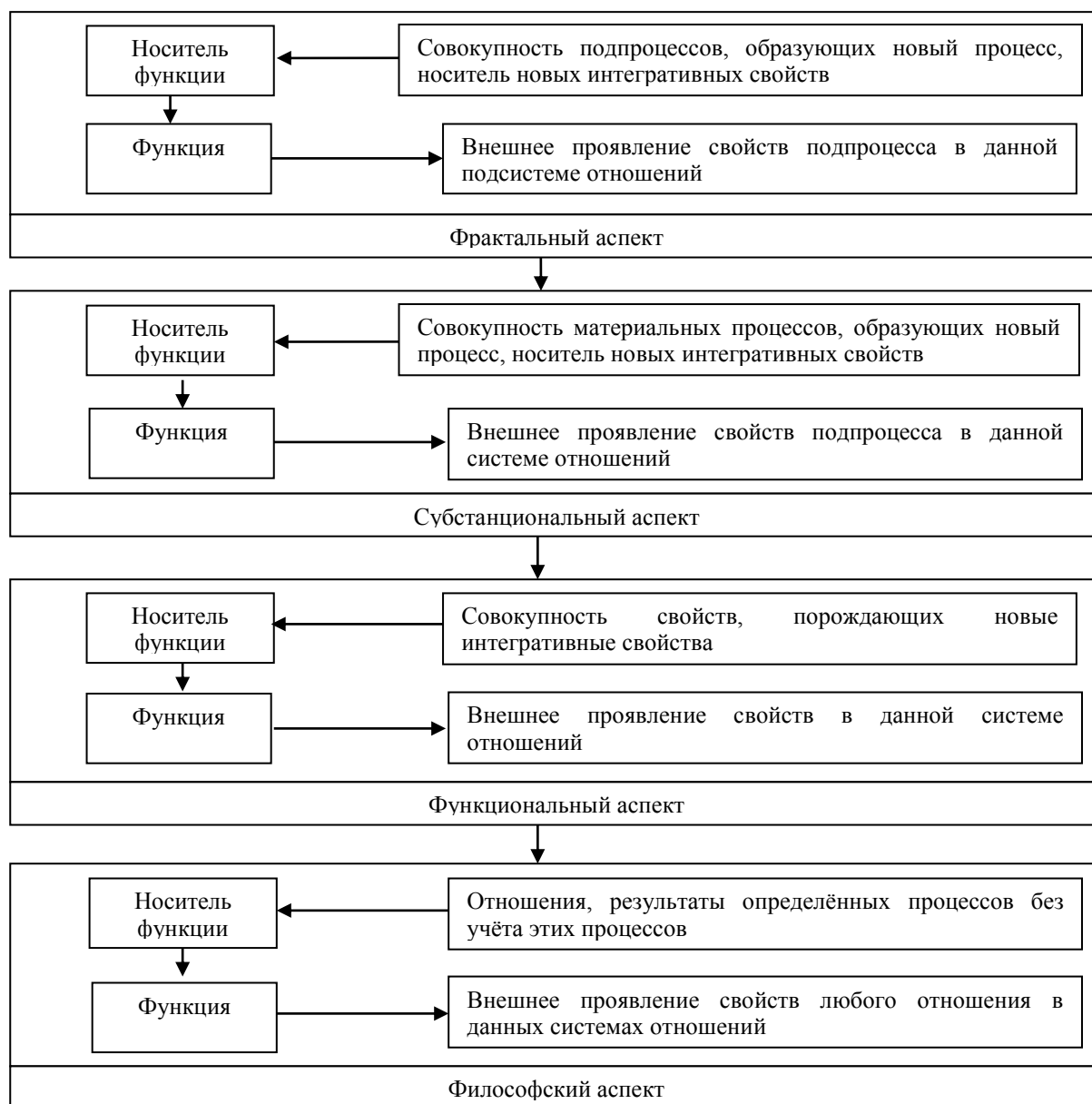


Рис. 1. Аспекты управленческой функции

а) философский - в этом аспекте функции являются явлением, связанным с природными и общественными законами и в частности с объективными законами движения и развития. В этом смысле функции являются выражением физических, химических, биологических, социальных,

технических и т.д. форм существования, проявления и способа трансформации систем [4, С. 238].

б) субстанциональный - в нём функции связываются с субстанциональной природой и сущностью, а также и с формами движения и развития, и они могут быть физическими, биологическими, химическими, социальными, экономическими, управленческими и другими [4, С. 238].

в) фрактальный - функции рассматриваются с точки зрения природных закономерностей сходства и самоподобия между разными иерархическими уровнями. Эта позиция доказывает сходство в строении функций и в характере их проявления.

г) процессный (управленческий) - в этом аспекте функция рассматривается как совокупность управленческих деятельностей. Точное и ясное определение количественных и качественных характеристик элементов управленческого процесса устанавливает место управленческой функции, как формы проявления управленческого воздействия.

Некоторые авторы определяют управленческую функцию как вид деятельности.

В. Набоков и А. Семёнов [5, С. 182] определяет функции управления как относительно самостоятельные, специализированные и обособлённые виды управленческой деятельности. В связи с этим можно категоризировать управленческие функции в зависимости от их роли в управленческом процессе.

М. Харизанова [6, С. 115] обращает внимание на то, что функция, как категория управления, характеризуется видом управленческой деятельности или необходимым видом отношений между людьми (как область проявления сущности управления).

С. Христов [7, С. 17] считает, что функции управления являются формой проявления целенаправленного воздействия на объект управления и одной из общих сфер приложения деятельности в разных системах управления, которые называются основными (общими).

По нашему мнению, эти утверждения являются неточными, так как в управленческом процессе существуют элементы, обладающие разными количественными и качественными характеристиками. Управленческие функции построены на основе следующей меньшей единицы управленческого процесса - управленческой деятельности, т.е. несколько взаимосвязанных управленческих деятельностей создают управленческую функцию.

П. Шеметов, Л. Чередникова и С. Петухова [8, С. 43] подтверждают подобное утверждение. Они говорят, что управленческая функция представляет собой совокупность определённого вида трудовых деятельностей, обособленных в процессе специализации управленческого труда. В общем виде функция представляет собой совокупность относительно однородных по какому-нибудь признаку деятельностей для достижения частных целей, которые подчиняются общим целям управления.

Нужно уточнить, что конкретные трудовые деятельности образуют сущность управленческой операции, которая является мельчайшей

строительной единицей управленческого процесса. Совокупность управленческих операций создает управленческие задачи, а они со своей стороны составляют управленческие деятельности (см. рис. 2).

Другая группа авторов рассматривает управленческую функцию как совокупность управленческих деятельностей.

М. Андреева [1, С. 87] указывает, что с точки зрения компонентов, функция представляет собой совокупность управленческих деятельностей, сгруппированных по какому-нибудь признаку.

По мнению П. Пенчева [3, С. 124], управленческая функция представляет собой совокупность взаимосвязанных, целенаправленных, руководимых и согласованных управленческих деятельностей, при помощи которых осуществляется практическая реализация управленческого процесса. Посредством управленческих функций строятся отношения между людьми в связи с осуществлением управленческого процесса. Без их реализации невозможно протекание процесса, так как на практике структурная единица остаётся без управления.

Существуют и другие определения управленческой функции, связанные с её сущностью и с формированием управленческих решений.

Несмотря на различия и неточности, позиции авторов относительно сущности управленческой функции взаимно дополняют друг друга и одновременно с этим дают возможность сделать некоторые выводы о важнейших характеристиках понятия:

а) управленческие функции являются результатом разделения и специализации человеческого труда;

б) управленческие функции представляют собой совокупность целенаправленных управленческих деятельностей;

в) управленческие функции являются проявлением взаимодействия между субъектом и объектом управления, между элементами внутренней среды объекта, а также взаимодействия объекта с внешней средой;

г) существуют существенные различия между управленческими функциями в зависимости от уровня и места их проявления;

д) управленческие функции обладают свойством фрактальности, т.е. они реализуются и на нижних управленческих иерархических уровнях и существуют во всех организациях;

е) реализация управленческих функций обязательно связывается с изменением в структуре системы, т.е. с изменением между связями элементов, из которых она состоит;

ж) посредством управленческих функций формируется целостный управленческий цикл, который стремится достичь поставленных перед системой целей.

По нашему мнению также является неточным отождествлять управленческие функции с управленческими фазами, с формированием управленческих решений, с управленческими стадиями и с управленческими деятельностями. В связи с этим управленческая функция является ясно

выделяемым элементом управленческого процесса, обладающим определёнными количественными и качественными характеристиками.

В заключение отметим, что управленческая функция представляет собой совокупность взаимосвязанных и целенаправленных управленческих деятельности. С обособлением управленческого труда, как специфической работы (деятельности), они являются основной формой (проявлением) управленческого воздействия субъекта на объект управления. Их значение фундаментально с точки зрения того, что они являются обязательным элементом управленческого процесса и без них невозможно взаимодействие между подсистемами в организации.

Список литературы

1. Андреева М. Основы на управление. Варна: 2003.
2. Андрейчин Л. и др. Български тълковен речник. София: Наука и изкуство, 2005.
3. Пенчева И., Пенчева Р., Пенчев П. Основы на управление. Велико Тырново: Абагар, 2016.
4. Радков Й. Мениджмънт. Наука и практика. Велико Тырново: Абагар, 2002.
5. Семёнов А., В. Набоков. Основы менеджмента. М.: Дашков и К, 2007.
6. Харизанова М., М. Мирчев, Н. Миронова. Мениджмънт. София: 2006.
7. Христов С. Основы на управление. Варна: 1997.
8. Шеметов П., Чередникова Л., С. Петухова. Менеджмент. М.: Омега, 2007.

THE NATURE OF THE MANAGEMENT FUNCTION

V.B. Pavlov¹

¹St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo, Veliko Tarnovo, Bulgaria

The article reveals the nature of the management function and analyzes definitions of the management function given by different authors. It draws conclusions regarding its nature, importance and place in the management process, as well.

Keywords: *management function; management activities; management process*

Об авторе:

ПАВЛОВ Веселин Божидаков - ассистент кафедры управления, экономический факультет, Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия (5000, г. Велико Тырново, ул. „арх. Георги Козарев” №1), e-mail: vp_fin@abv.bg

About the author:

Pavlov Veselin Bozhidarov - assistant, Department of Economic management, Faculty of Economics, St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo (1, Arch. Georgi Kozarev str., Veliko Tarnovo, 5000), e-mail: vp_fin@abv.bg

ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДМЕТНОГО «ПОРТФОЛИО» КАК МЕТОД АУТЕНТИЧНОГО ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Е.Е. Склярова¹

¹Воронежский государственный промышленно-экономический колледж, г. Воронеж, Россия

В статье рассматриваются особенности и практический опыт применения технологии «портфолио» при изучении экономических дисциплин в ССУЗе

Ключевые слова: технология «портфолио», рейтинговая система, компетентностный подход.

Метод портфолио является одним из средств для решения таких проблем как: 1) поиск новых форм и методов комплексной оценки учебных и иных достижений студентов и преподавателей в контексте компетентностного подхода; 2) поиск способов развития качеств личности, необходимых для творческой самоорганизации и самопрезентации своих компетентностей на рынке труда и в осуществлении карьерного роста.

Портфолио как технология представляет собой современную образовательную технологию, в основе которой используется метод аутентичного оценивания результатов образовательной и профессиональной деятельности. Это способ фиксирования, накопления и оценки индивидуальных достижений учащегося (профессионала) в определённый период его образовательной (профессиональной) деятельности.

С позиции работодателей портфолио – эффективный способ рационального и прозрачного продвижения настоящих и будущих профессионалов на рынке труда, способ оценивания имеющихся у них ключевых и иных компетенций, а также перспектив делового, профессионального и творческого взаимодействия работодателя с ними.

Применение технологии «портфолио» в учебном процессе помогает сформировать определенные навыки составления студентами учебных портфолио (портфолио своих личных достижений по тем или иным дисциплинам и профессиональным модулям), которые они в последствии могут применить при составлении своего профессионального портфолио.

Портфолио обучающегося — форма и процесс организации (сбор, анализ и оценка) образцов учебно-познавательной деятельности обучаемого, а также соответствующих информационных материалов из внешних источников (олимпиад, конкурсов, тестовых центров, общественных организаций и научных сообществ и др.), предназначенных для последующего их анализа, всесторонней количественной и качественной оценки уровня подготовки и компетентности данного студента с

возможностью дальнейшей коррекции процесса обучения [1; 4].

Существуют различные виды портфолио: личное или профессиональное портфолио, портфолио работ, портфолио достижений, портфолио отзывов, портфолио документов. Каждый тип портфолио имеет определенные преимущества и недостатки. На наш взгляд, наиболее эффективным является использование в учебном процессе смешанного типа портфолио. При этом портфолио может быть, как личностно-профессиональным, формируемое обучающимся совместно с классным руководителем, так и предметным. Личностно-профессиональное портфолио по итогам обучения должно стать комплектом документов, отражающим уровень профессиональной пригодности и конкурентоспособности молодого специалиста, выходящего на рынок труда в поисках работы. Предметное портфолио — это комплект документов, подтверждающих уровень усвоения учебных единиц по той или иной дисциплине, профессиональному модулю. Формирование предметного портфолио может быть как самостоятельным процессом, так и частью формирования личностно-профессионального портфолио, что, на наш взгляд, является более оптимальным и эффективным. Использование предметных портфолио позволяет систематизировать виды достижений по конкретным дисциплинам и профессиональным модулям, соответственно облегчает планирование личностно-профессионального развития обучающихся в процессе освоения образовательной программы.

Рассмотрим возможности применения технологии «портфолио» на примере формирования предметного портфолио по учебной дисциплине «Менеджмент» для специальности 38.02.01. Экономика и бухгалтерский учет.

Комплект материалов для оценки сформированности умений и знаний по дисциплине с использованием портфолио

Тип портфолио: смешанного типа

Проверяемые результаты обучения: У1-У6; 31-312, ОК1-09

Основные требования к структуре и оформлению портфолио:

Портфолио представляет собой индивидуальную папку-накопитель, демонстрирующую умение студентов предоставлять на основе сбалансированных формализованных показателей структурированную и систематизированную информацию о собственном профессиональном развитии, личных достижениях в образовательной деятельности.

Цель портфолио – анализ и презентация значимых профессиональных достижений студента, свидетельствующих о его вкладе в развитие системы образования края, методологической культуре, умении решать проблемные задачи профессиональной деятельности, выбирать стратегию и тактику профессионального поведения.

Структура портфолио включает:

1. Титульный лист.
2. Содержание портфолио: перечень основных разделов с указанием страниц начала разделов
3. Основная часть. Портфолио должно включать следующее:

3.1. Обязательные документы:

1. Оценочный лист выполнения практических работ.
2. Рабочая тетрадь для практических работ.
3. Оценочный лист выполнения самостоятельных работ.
4. Рабочая тетрадь для самостоятельных работ (с выполненными заданиями I и II уровня – обязательный уровень на оценки «хорошо» и «отлично»).

5. Ведомость выполнения проверочных работ (тестовых заданий и письменных контрольных работ), с приложением самих работ.

6. Полный конспект лекций (прилагается на момент проверки).

7. Сводный рейтинг студента по итогам изучения дисциплины.

3.2. Дополнительные документы:

1. Дипломы, свидетельства, сертификаты за участие в олимпиадах и конкурсах профессионального мастерства по специальности.

2. Доклады, презентации участников научно-практических конференций, дней специальности.

3. Рефераты, презентации, выступления на учебных занятиях.

4. Творческие задания (III уровня), выполненные в рамках самостоятельной работы (презентации, тесты, кроссворды, решенные кейсы, карты мышления, статьи, эссе).

5. Участие в творческой лаборатории (учебный проект).

6. Отзывы и рецензии преподавателя на творческие задания и учебный проект.

4. Результаты психологического тестирования с целью определения стрессоустойчивости и наличия лидерских качеств, участие в коллективном проекте, отзывы об участии в ролевых играх типа «Если я был бы руководителем», «День топ-менеджера» и др.

Портфолио оформляется в печатной форме на листах А4. Портфолио должно иметь аккуратный вид, включать все указанные выше документы. К портфолио должен прилагаться электронный носитель с некоторыми видами заданий, выполненных студентом (доклады, рефераты, презентации, творческие задания, учебный проект и др.) [3].

Требования к презентации и защите портфолио

Презентация портфолио – форма аттестационного испытания, в ходе которого студент представляет экспертной комиссии свидетельства своего профессионализма и результатов педагогической деятельности в форме структурированного портфолио. Для презентации портфолио студенту отводится 10-15 минут. В ходе презентации он должен обосновать, как представленные материалы свидетельствуют о его профессиональных умениях. Презентация – это не сокращённое изложение разделов портфолио. Основная цель презентации – в короткое время представить основные результаты проделанной работы за определённый период времени. Качество презентации при защите портфолио оценивается по следующим показателям:

- соответствие содержания презентации содержанию портфолио;

- выделение основных результатов деятельности студента;
- качество изложения материала.

Показатели оценки портфолио приведены в табл. 1 [5].

Таблица 1

Показатели оценки предметного портфолио обучающегося

Результаты (освоенные ОК)	Основные показатели оценки результата	Наличие подтверждающих документов	Оценка (да / нет), степень сформированности
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– демонстрация интереса к будущей профессии; – применение творческого подхода при решении поставленных учебных задач.	– документы, подтверждающие учебные достижения; – материалы, документы, подтверждающие участие в студенческих конференциях, конкурсах, олимпиадах и др.; – оценочные листы по итогам выполнения практических, самостоятельных и контрольных работ.	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– выбор и применение методов и способов проведения анализа среды организации; – выбор и применение методов и способов принятия управленческих решений; – оценка эффективности и качества принятых решений и их выполнения.	– отзывы и рецензии на учебный проект; – отзывы об участии в коллективных мероприятиях, акциях, проектах; – оценочные листы по итогам выполнения практических, самостоятельных и контрольных работ.	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач при выполнении практических работ и творческих заданий, участии в заседании творческой лаборатории;	– отзывы и рецензии на учебный проект; – отзывы об участии в коллективных мероприятиях, акциях, проектах; – оценочные листы по итогам выполнения практических, самостоятельных и контрольных работ	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– эффективный поиск необходимой информации при выполнении творческих и иных работ; – использование различных источников информации, включая электронные средства.	– отзывы и рецензии на учебный проект; – отзывы об участии в коллективных мероприятиях, акциях, проектах; – оценочные листы по итогам выполнения практических, самостоятельных и контрольных работ	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК.5 Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать	– использование программ автоматизации профессиональной деятельности (владеть навыками работы в	– оценочные листы по итогам выполнения практических, самостоятельных и контрольных работ; – документы, подтверждающие	ДА / НЕТ высокая средняя низкая

информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	специальных программах, а также текстовых и табличных редакторах, программах по созданию презентаций).	прохождение курсов по работе в системе «Консультант ПРОФ», «1С: Бухгалтерия»	(нужное подчеркнуть)
ОК.6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	– отзывы об участии в коллективных мероприятиях, акциях, проектах; – данные психологических тестов (профессиограмм)	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	– самоанализ и коррекция результатов собственной работы при выполнении практических заданий в группе, при подготовке к внеклассным мероприятиям и др.	– отзывы и рецензии на учебный проект, об участии в работе творческой лаборатории; – отзывы об участии в коллективных мероприятиях, акциях, проектах;	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК.8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– организация самостоятельных занятий при изучении дисциплины; – участие в научно-практических конференциях; – участие в заседаниях творческой лаборатории.	– оценочные листы по итогам выполнения самостоятельных работ; – аннотированный список самостоятельно изученных материалов; – отзывы об участии в работе творческой лаборатории, предметного кружка, секции; – наличие индивидуального плана самообразования и самоконтроль его выполнения.	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)
ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	– применять современные, научно-технические приемы и методы составления и обработки информации, необходимой для принятия эффективного управленческого решения	– отзывы и рецензии на учебный проект, об участии в работе творческой лаборатории; – документы, подтверждающие прохождение курсов по работе в системе «Консультант ПРОФ», «1С: Бухгалтерия»	ДА / НЕТ высокая средняя низкая (нужное подчеркнуть)

Таким образом, технология «портфолио» позволяет качественно и тактично реализовывать дифференцированный подход, осуществлять индивидуализацию учебного процесса с учетом способностей обучающихся. Цель применения данной технологии - обеспечить каждому обучающемуся условия для максимального развития его способностей, удовлетворения познавательных потребностей, развития личностных и профессиональных компетенций в процессе освоения содержания образования.

Список литературы

1. Абакумова Н. Н. Аутентичные форы оценивания в педагогическом мониторинге индивидуальных достижений обучающихся// Современные проблемы науки и образования. 2013. №5.
2. Прибыткова И.Е., Складорова Е.Е., Щукина О.А. Рейтинговая система оценки

качества освоения дисциплин профессионального цикла студентами специальностей экономического профиля // Многомерность социокультурной среды как фактор становления конкурентоспособного специалиста: мат. XV юбилейн. Всерос. науч.-практ. конф. (Воронеж, 22 мая 2014 г.). Ч. 2. Воронеж: ВГПГК, 2014. 294с.

3. Складорова Е.Е. Особенности рейтинговой системы оценки качества освоения студентами экономических дисциплин// Среднее профессиональное образование. 2014. №10.
4. Шевцова А.Н. Технология портфолио студента // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2011. №8.
5. Складорова Е.Е. Рейтинговая система оценки студентов [Электронный ресурс]// Персональный сайт «Экономика и управление». 2013. Режим доступа: http://econspecdis.ucoz.ru/index/rejtingovaja_sistema_ocenki_studentov/0-30

TECHNOLOGY SUBJECT "PORTFOLIO" AS A METHOD OF AUTHENTIC PERFORMANCE EVALUATION OF STUDENTS

E.E. Skljjarova¹

¹Voronezh State Industrial and Economic College, Voronezh, Russia

The article discusses the features and experience of "portfolio" of technology in the study of economic disciplines in secondary vocational

Keywords: *technology "portfolio", the rating system, the competence approach*

Об авторе:

СКЛЯРОВА Екатерина Евгеньевна - преподаватель специальных дисциплин высшей квалификационной категории, Воронежский государственный промышленно-экономический колледж, (394000, г. Воронеж, Московский проспект, д.22), e-mail: see1-business@ya.ru

About the author:

SKLJAROVA Ekaterina Evgen'evna - a teacher of special disciplines of higher category, Voronezh State Industrial and Economic College (394000, Voronezh, Moskovsky Prospect, d.22), e-mail: see1-business@ya.ru

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Волкова¹

¹Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, Украина

В статье рассмотрены вопросы формирования и эффективного использования финансовых ресурсов, как главной составляющей финансового состояния предприятия. Выделено значение выбора рациональной структуры собственного и привлеченного капитала, отраслевые особенности формирования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *финансовое состояние; финансовая устойчивость; ликвидность; финансовый леверидж; собственный капитал; привлеченный капитал.*

В условиях рыночной экономики особенную актуальность представляет анализ финансового состояния предприятий на рынке товаров и услуг. Это в полной мере относится и к предприятиям агропромышленного комплекса, деятельность которых, как и ранее, характеризуется значительным количеством убыточных хозяйств, высокой долей кредиторской и дебиторской задолженности, снижением эффективности использования основного капитала. В связи с этим растет роль и значение анализа финансовой устойчивости, платежеспособности и деловой активности агропромышленных предприятий, что, с одной стороны, характеризует результаты деятельности, а с другой стороны - определяет перспективы развития хозяйств.

Значительное внимание анализу финансового состояния предприятий и его оценки уделяется потому, что, с одной стороны, он является результатом деятельности предприятия, свидетельствующем о достижении, а с другой - выявляет предпосылки развития предприятий.

Для всех субъектов рыночной экономической системы объективно характерными чертами являются непостоянство, неспособность достичь состояния полного равновесия, склонность к постоянным переходам от одного состояния к другому, что не может не сопровождаться определенными потерями и кризисными явлениями. Именно поэтому под финансовой устойчивостью понимается не статическое постоянство, а динамическую устойчивость, то есть способность поддерживать оптимальную пропорциональность в развитии своего финансового состояния, возможность адаптироваться в быстро меняющихся факторах внешней среды и использовать их с наибольшим эффектом для достижения стратегических целей предприятия [1].

Финансовая устойчивость зависит от обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами. Она отражает сбалансированность средств и источников их формирования, доходов и расходов, денежных и товарных

потоков. Оценивается финансовая устойчивость на основе соотношения собственного и привлеченного капиталов предприятия, темпов накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношения долгосрочных и текущих обязательств, обеспеченности материальных оборотных средств собственными источниками.

Многочисленные исследования и анализ деятельности предприятий показали, что с повышением доли привлеченных ресурсов в общей сумме долгосрочных источников финансовых ресурсов цена собственных ресурсов повышается возрастающими темпами, а цена привлекаемых сначала остается практически неизменной, затем тоже начинает возрастать. Поскольку цена привлеченных финансовых ресурсов в среднем ниже цены собственных финансовых ресурсов, то возникает необходимость в их оптимальной структуре.

Финансовый леверидж характеризует использование привлеченных средств с фиксированным процентом, для повышения прибыли предприятия и показывает, на сколько процентов увеличится сумма собственных финансовых ресурсов за счет привлеченных средств в оборот предприятия. Эффект финансового рычага возникает в тех случаях, когда экономическая рентабельность выше кредитных процентов. Рациональное соотношение собственного и заемного капитала является залогом финансовой безопасности предприятия.

В рыночной экономике увеличение доли собственных финансовых ресурсов не всегда означает улучшение положения предприятия, возможности быстрого реагирования на изменение делового климата. Наоборот, использование привлеченных финансовых ресурсов свидетельствует о гибкости предприятия, его способности находить кредиты и возвращать их, что свидетельствует о доверии к нему в деловом мире.

Стабильного норматива соотношения собственных и привлеченных средств не существует, потому что он не может быть общим для различных отраслей и предприятий. Доля собственного капитала и привлеченных финансовых ресурсов в формировании активов предприятия и уровень финансового левериджа зависят от отраслевых особенностей.

Оценка эффективности структуры капитала и определение оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом дают возможность оценить финансовый риск, создать необходимый уровень финансовой безопасности в будущем. Для обеспечения условий эффективного функционирования предприятий необходимо поддерживать финансовую устойчивость, равновесие, достаточную финансовую независимость и гибкость при принятии финансовых решений. Для этого необходимо проводить систему мониторинга финансовой устойчивости [1].

При управлении структурой финансовых ресурсов следует использовать методы анализа, учитывающих специфические отраслевые особенности предприятия, такие как сезонности производства, конкуренции на рынке. Увеличение финансового потенциала осуществляется для обеспечения качественных изменений в составе других элементов

экономического потенциала, обеспечивает новые возможности для экономического роста предприятия.

В современных условиях позиция предприятия определяется не только его текущим финансовым состоянием, но и его потенциалом, то есть способностью развиваться в нестабильно высокой конкурентной среде.

Дальнейшие исследования предполагается направить на подробную характеристику основных составляющих финансового состояния предприятий, влияние на результаты деятельности предприятий, разработку методики оценки его уровня и стратегий обеспечения с учетом отраслевой специфики.

Список литературы

1. Волкова Н. А. Анализ финансовой безопасности предприятия [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/45_VSN_2015/Economics/10_203827.doc.htm (дата обращения 02.04.2016)

FINANCIAL POSITION AS AN INDICATOR OF COMPANIES

N. Volkova¹

¹Odessa National Economics University, Odessa, Ukrain

In the article questions of formation and effective use of financial resources as the main component of the financial condition of the company. It highlights the value of the choice of rational structure of equity and debt capital, industry-specific features of formation of financial resources.

Keywords: *financial condition; financial stability; liquidity; financial leverage; equity; capital raised.*

Об авторе:

ВОЛКОВА Нина Анатольевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, Одесский национальный экономический университет (Украина, 65080 г. Одесса, ул. Варненская 7г, 17) e-mail: na_volkova@mail.ru

About the authors:

VOLKOVA Nina - Philosophy Doctor in Economics, Candidate of Economic, Associate Professor, Department of Economic Analysis, Odessa National Economics University (Ukraine, 65080, Odessa, st. Varnenskaj 7g, 17) e-mail: na_volkova@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Г. Л. Толкаченко¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В статье рассматриваются вопросы структурного регулирования всех основных факторов, влияющих на проведение работ по инновационному развитию фирмы.

Ключевые слова: *инновации, инвестиции, благоприятный инновационный климат, инновационная деятельность, экстенсивный и интенсивный пути развития.*

Процесс формирования внутренней среды производственного предприятия во многом зависит от характера взаимодействия инновационного и инвестиционного экономических циклов. Потенциал инновационного цикла связан с возможностями создания нового продукта, содержащего в себе свойства, востребованные обществом. Потенциал инвестиционного цикла с одной стороны связан с возможностями финансирования реализации инновационного проекта, а с другой - с встречной возможностью получения финансового результата от продажи конечного продукта в рыночных условиях.

Цикличность экономического развития — это непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — понижением. Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Эффективное управление инновациями во многом зависит от инновационного цикла, правильного выявления границ его составных частей и их содержания, а также познания закономерностей их развития.

Важной характеристикой инновационного цикла является рассмотрение его как последовательного и непрерывного процесса, совершающегося во времени и состоящего из логически взаимосвязанных стадий и этапов. Инновационный цикл включает следующие звенья: наука — производство - потребление.

Звено «наука» состоит из четырех стадий (видов исследований): фундаментальные, поисковые и прикладные исследования, технические разработки (проектно-конструкторские и проектно-технологические). На всех этих стадиях присутствует элемент творчества, поиска новых (нередко принципиально новых) научных и технических решений. Вещественный результат этой стадии - чертежи, проекты, стандарты, инструкции, опытные образцы [1, с.16].

Звено «производство» включает две стадии: освоение новшеств (новой продукции и новых технологических процессов) и собственно производство. На стадии освоения создаются производственно-технологические и организационно-технические условия для начала производства, а на стадии собственно

производства начинается массовый выпуск новшеств, тиражирование результатов научно-технических разработок. Окончанием этой стадии является выпуск и испытание первой промышленной партии (серии).

Стадия собственно производства начинается с серийного (массового) выпуска новшеств (продукции) или широкого использования технологических новшеств, а завершается снятием продукции-новшества с производства или прекращением использования технологий-новшеств. Функциональное назначение этой стадии - выпуск (тиражирование) новшеств для удовлетворения общественных потребностей (производственных и личных) [2, с.31].

Звено «потребление» состоит из двух стадий: распространение (реализация) новшеств и их использование. Включение звена «потребление» в состав инновационного цикла ориентирует управление инновационным процессом на удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения.

Стадия распространения (реализации) новшеств начинается с момента поступления изделия потребителям для эксплуатационного освоения и завершается полным удовлетворением общественных потребностей. Началом стадии использования новшеств следует считать момент, когда потребители приступают к эксплуатации продуктовых новшеств (машин, приборов, установок), вошедших в первую промышленную серию, и к применению новшеств личного потребления (продуктов питания, одежды, предметов гигиены и т. д.) или внедрению технологических и организационно-управленческих новшеств. Окончание этой стадии установить сложно, ведь потребителей много и сроки использования разные. Целесообразно его увязывать со сроком морального износа и отчасти со сроком физического износа, а практически — с появлением новых, более эффективных моделей изделий.

Звенья и стадии инновационного цикла логически связаны между собой, составляют целостную систему. Для них характерна обратная связь, обратный поток информации (например, для доводки новшеств, их экономического освоения и т. д.).

Новшество - это инновационная идея, принявшая конструктивную (проектную) форму, но еще не ставшая инновацией, в отличие от новинки она имеет производственный или организационный характер и институциональную природу. Инновация — любой новый способ организации производственного, сбытового или иного процесса или новинка, которая приобретает форму товара и может обращаться на рынке инновационных технологий. Следующим термином является нововведение, характеризующим реализацию инновации, когда она «встраивается» в организационную структуру хозяйствующего субъекта или становится частью образа жизни конечного потребителя (новинка). Приведенная терминология позволяет определить «элементарную конструктивную модель инновационного цикла и инновационной деятельности». [3, с.74]

Элементарная конструктивная модель инновационного цикла и представляет собой следующую элементарную цепочку:

Научная идея —> Изобретение —> Новшество —> Инновация —> Нововведение.

Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией представляет собой инвестиционный цикл. Он необходим для анализа проблем финансирования работ по проекту, принятия необходимых решений и подразделяется на стадии. Инвестиционный цикл принято делить на 3 стадии, каждая из них имеет свои цели и задачи:[4, с. 56]

Прединвестиционную - от предварительного исследования до окончания решения о принятии инвестиционного проекта.

Инвестиционную - проектирование, заключение договора, подряда на строительство.

Производственную - стадию хозяйственной деятельности предприятия.

На начальных стадиях проекта (в ходе прединвестиционной стадии) важно избежать неожиданностей и возможных рисков, найти самые экономически выгодные пути достижения заданных результатов, оценить эффективность проекта и разработать его бизнес-план.

Инвестиционная стадия включает выбор проектной организации, подготовку проектных чертежей и моделей, расчёт стоимости, планы проектных и строительных работ, схемы строительных площадок, определяют генерального подрядчика, утверждают планы платежей. На инвестиционной стадии многовариантные расчёты позволяют выбрать конкретный проект, его технологию и оборудование, организацию строительства. На каждой стадии работы над инвестиционным проектом выполняется его стоимостная оценка. Таким образом, на каждой стадии разработки и реализации инвестиционного процесса обосновывается экономическая эффективность проекта, анализируется его доходность, т.е. проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными результатами. Ошибки и просчёты, допущенные за прединвестиционной и инвестиционный периоды, проявляются на производственной стадии, т.к. издержки и доходы от реализации продукции находятся в прямой зависимости от прогнозных оценок и принятых решений прединвестиционной стадии.

Производственная стадия проекта необходима для оценки возможностей производственных мощностей к выпуску требуемых объемов конечного продукта. Финансирование производственной деятельности - это прежде всего организация непрерывного процесса по усовершенствованию характеристик продукта в соответствии с растущими требованиями общества с точки зрения совершенствования качественных характеристик, а во вторую очередь - это непрерывная поддержка достигнутого уровня производительности труда в соответствии с уровнем общественного потребления.

Инновационный цикл имеет двухполюсную структуру и формирует общественно-производственные отношения, на одном полюсе которого располагается общество или человек, а на другом средства производства,

необходимые для выпуска конечного продукта. Инвестиционный цикл также имеет двухполюсную структуру и формирует кредитно-рыночные отношения, на одном полюсе которого располагаются финансовые структуры, а на другом товарный рынок как средство реализации конечного продукта.

Сбалансированное взаимодействие инновационного и инвестиционного экономических циклов определяет необходимый объем инновационного потенциала для создания конечного продукта, а также достаточный объем финансового обеспечения (потенциала) для решения поставленной задачи. Основным механизмом реализации потребительских свойств продукта является рынок, главным инструментом которого для этих целей служит маркетинг.

В этих обстоятельствах необходимо стимулировать развитие:

- кредитно-рыночных отношений при формировании инвестиционного направления хозяйственного развития (благоприятного инвестиционного климата) за счет устойчивого развития финансовых и рыночных структур инвестиционного экономического цикла.

- общественно-производственных отношений при формировании инновационного направления хозяйственного развития (благоприятного инновационного климата) за счет устойчивого развития проектных и производственных структур инновационного экономического цикла.

Список литературы

1. Гохберг Л.М. Новая инновационная система для "новой экономики". М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Ицхак К. Адизес, Управление жизненным циклом корпорации. Спб.: Изд-во «Питер», 2007 г.
3. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М: «Экономика», 1997 г.
4. Ковалев В. В. Инвестиции. М: Изд-во «Проспект», 2003 г.

FORMATION OF CONDITIONS FOR IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF FIRM

G. L. Tolkachenko¹

¹Tver State University, Tver, Russia

In article questions of structural regulation of all major factors influencing work on innovative development of firm are considered.

Keywords: *innovations, investments, favorable innovative climate, innovative activity, extensive and intensive ways of development.*

Об авторе:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна – кандидат экономических наук, профессор, Тверской государственный университет (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail:tolkachenko59@mail.ru

About the author:

TOLKACHENKO Galina Lvovna is Candidate of Economic Sciences, professor, the Tver state university (170000, Tver, Zhelyabov St., 33), e-mail:tolkachenko59@mail.ru

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

О.С. Черников¹

¹Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия

В работе рассмотрен механизм целеполагания при формировании программного бюджета. В основе этого механизма лежит формирование дерева целей, с последующей детализацией в виде задач. По результатам оценки экономического и налогового потенциала муниципальных образований ежегодно формируется рейтинг.

Ключевые слова: муниципальные образования, экономический потенциал, налоговый потенциал.

Основным инструментом развития и повышения эффективности бюджетных расходов является программный бюджет. Инструментом реализации программного бюджета выступает государственная (муниципальная) программа.

Важнейшей методической задачей является построение дерева целей государственной программы.

Формирование дерева целей и задач в сфере реализации государственной программы (рис. 1) осуществляется на основе:

а) целеполагание от заданий - это вид целеполагания, предусматривающий частичное или полное директивное установление целей (задач) исходя из приоритетов государственной политики в сфере реализации государственной программы

б) целеполагание от проблем - это вид целеполагания, предусматривающий установление целей (задач) посредством инверсии проблем в сфере реализации государственной программы.

При формулировании цели государственной программы в основном преобладает целеполагание от заданий, а при формулировании задач подпрограммы – наблюдается равенство вышеуказанных целеполаганий или некоторое преобладание целеполагания от проблем.

Формулировка цели государственной программы (задачи подпрограммы) должна соответствовать следующим критериям:

а) специфичность - цель государственной программы должна соответствовать сфере реализации государственной программы;

б) конкретность - не допускаются размытые (нечеткие) формулировки цели государственной программы, допускающие произвольное или неоднозначное толкование;

в) измеримость – возможность проверки достижения цели государственной программы;



Рис. 1. Формирование дерева целей и задач в сфере реализации государственной программы

г) достижимость - цель государственной программы должна быть достижима за период реализации государственной программы;

д) релевантность - соответствие формулировки цели государственной программы ожидаемым конечным результатам реализации государственной программы.

При формулировании цели государственной программы (задачи подпрограммы) целесообразно:

а) использовать существительные, образованные непосредственно от глаголов, описывающие характер изменений при достижении цели государственной программы (решении задачи подпрограммы). Например, повышение, ускорение, улучшение, снижение, укрепление, поддержание, достижение, сокращение, сохранение, обеспечение и другие;

б) избегать формулировок, характеризующих процесс или функции исполнительного органа государственной власти. Например, «реализация задач...», «создание условий...», «выполнение мер...», «проведение (реализация) государственной политики...» и т.п. Сформулированная таким образом цель государственной программы (задача подпрограммы), не измерена и не имеет показателей конечных результатов;

в) избегать формулировок, содержащих уточнения со словами. Например: «...в целях...», «... за счет ...», «...для...», «...путем...», «...с учетом...» и т.п.;

г) осуществлять проверку правильности формулировании цели государственной программы или задачи подпрограммы с помощью последовательных преобразований (инверсии).

Наиболее эффективный метод проверки правильности разработанных формулировок целей и задач – метод инверсии.

Проверка правильности формулировании цели государственной программы (задачи подпрограммы) с помощью инверсии осуществляется следующим образом:

а) первоначальная формулировка цели государственной программы (задачи подпрограммы) преобразуется в проблему с помощью ответа на вопрос «Чем вызвано (обусловлено) необходимость достижения (решения) данной цели государственной программы (задачи подпрограммы)?»;

б) полученная формулировка проблемы преобразуется в полученную формулировку цели государственной программы (задачи подпрограммы) с помощью ответа на вопрос «Каким образом мы решаем данную проблему?»;

в) если цель государственной программы (задача подпрограммы) была сформулирована правильно, то в результате этих последовательных преобразований мы возвращаемся к первоначальной формулировке цели (задачи подпрограммы). В противном случае необходимо переформулировать цель (задачу). Данную проверку целесообразно провести не менее двух раз.

Важнейшей целью муниципальных программ является развитие экономического потенциала муниципальных районов и городских округов.

Правовые аспекты данного вопроса подробно изложены [1, 2, 3].

Рассмотрим группу показателей «Экономический потенциал малых предприятий» на примере муниципальных образований: Конаковский район, Удомельский район, Бежецкий район, Бологовский район, Нелидовский районы (рис. 2).

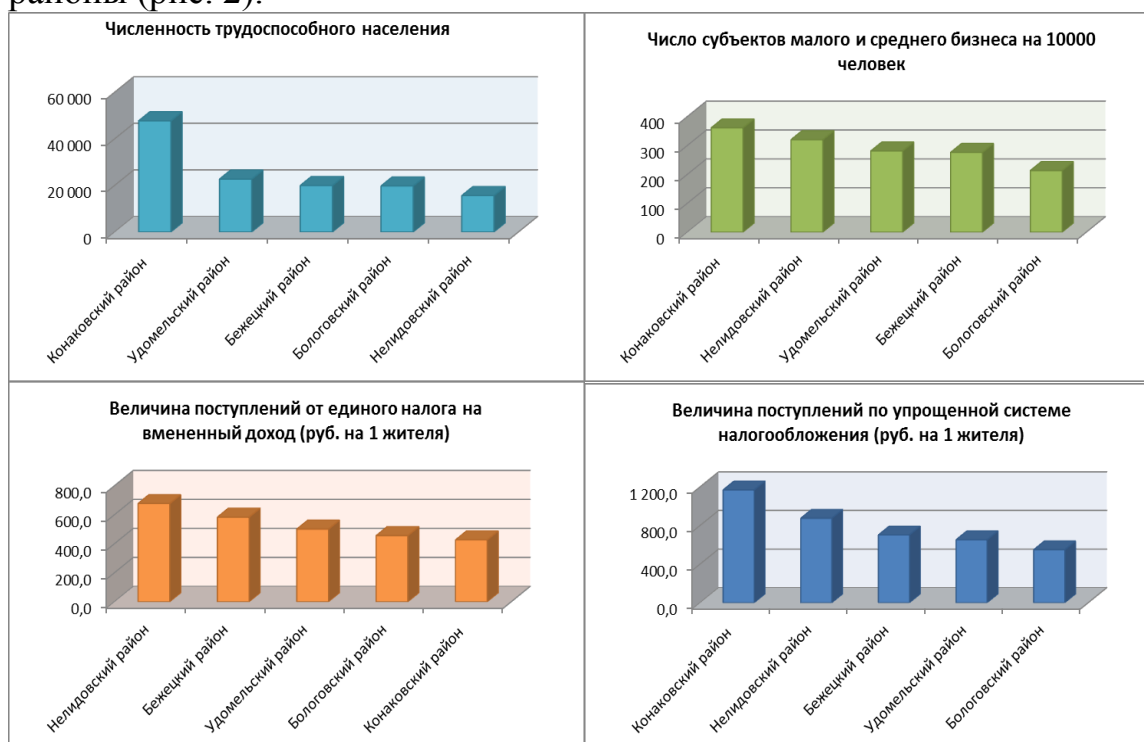


Рис. 2. Показатели экономического потенциала малых предприятий за 2014 год

Из рис. 2 видно, что первое место в данной группе по развитию малого предпринимательства занимает Конаковский район, прежде всего за счет

количества субъектов малого предпринимательства и, соответственно, сборам по упрощенной системе налогообложения, применяемой в отношении малого бизнеса. Математический инструментарий подобного расчета подробно изложен [4, 6, 7].

Далее рассмотрим группу «Показателей для оценки эффективности мобилизации налоговых и неналоговых доходов местного бюджета» (рис. 3).

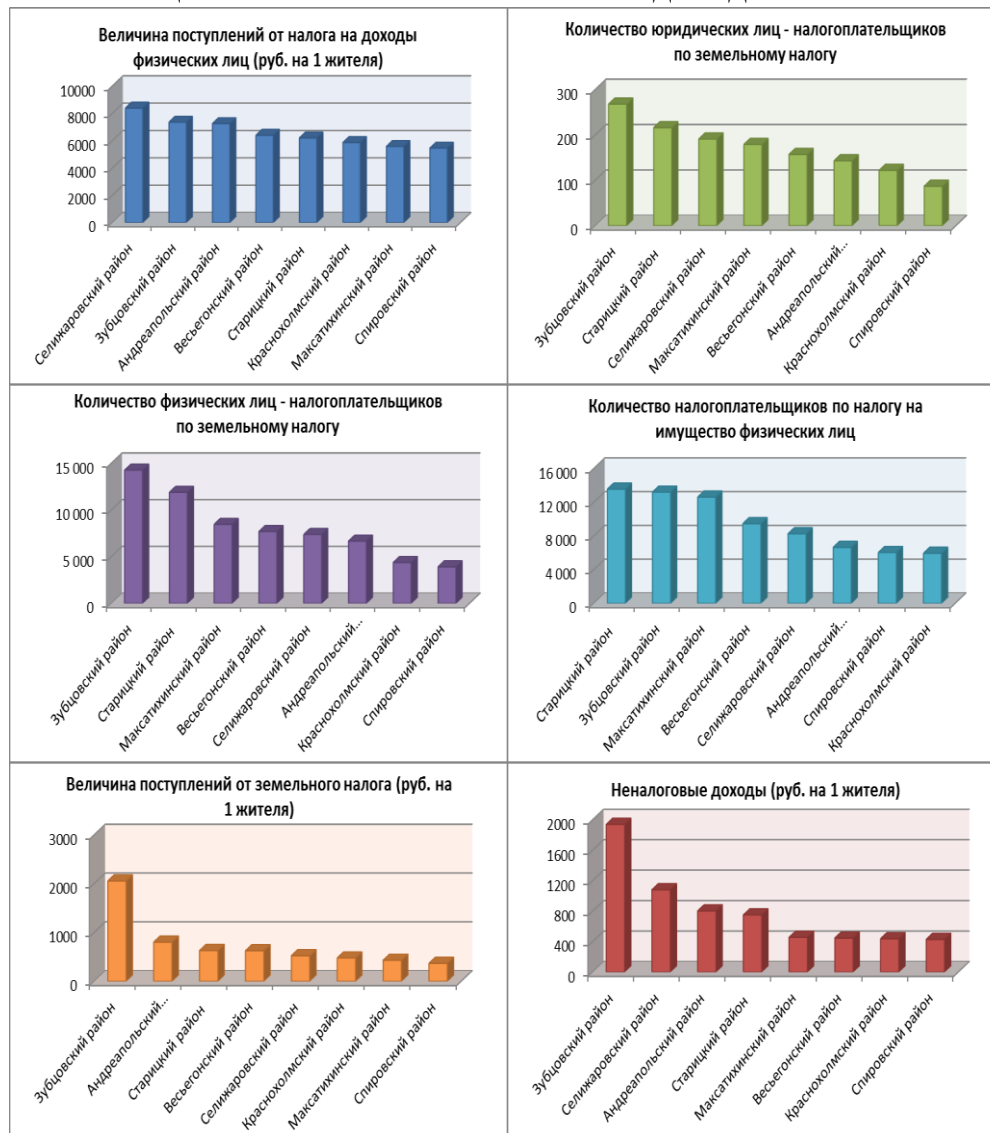


Рис. 3. Показатели для оценки эффективности мобилизации налоговых и неналоговых доходов местного бюджета за 2014 год

Данный рейтинг показывает, насколько результативна была деятельность муниципалитетов по мобилизации собственной доходной базы - сборов налогов на доходы, имущество физических лиц, земельному налогу, а также неналоговых доходов (продажа и сдача в аренду муниципального имущества: земли, зданий, помещений).

Из рис. 3 видно, что Зубцовский район, лидирующий по 4-м показателям, занимает первое место в группе, а Селижаровский район лучше других по сборам налога на доходы физических лиц.

Итоговый рейтинг определяется суммированием значений трех промежуточных рейтингов.

Данное сопоставление с аналогичными муниципальными образованиями позволяет объективно выявить «сильные и слабые» стороны экономического и налогового потенциалов муниципалитета.

Проведенная в 2014 году оценка позволяет разделить муниципальные образования на следующие блоки по уровню развития экономического и налогового потенциалов:

Блок 1 – высокий уровень:

город Торжок, город Ржев, Калининский, Кимрский, Конаковский, Зубцовский, Пеновский, Нелидовский, Калязинский, Кесовогорский, Старицкий, Осташковский, Рамешковский, Селижаровский, Торопецкий районы.

Блок 2 – средний уровень:

город Кимры, Весьегонский, Оленинский, Фировский, Лесной, Сонковский, Ржевский, Торжокский, Бежецкий, Западнодвинский, Бельский, Андреапольский, Удомельский районы.

Блок 3 – низкий уровень:

город Вышний Волочек, Вышневолоцкий, Бологовский, Лихославльский, Спировский, Максатихинский, Жарковский, Сандовский, Молоковский, Краснохолмский, Кашинский, Кувшиновский районы.

Таким образом, проведенная оценка может выступать важным индикатором оценки эффективности муниципальных программ. Другие подходы к оценке эффективности реализации государственных программ подробно изложены [5].

Список литературы

1. Васильев В.В. Актуальные аспекты системы общих институтов гражданского права // Гражданское право. 2012. № 6. С. 3-4.
2. Васильев В.В. Особенности имущественных отношений, составляющих предмет гражданского права // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2010. № 4 (19). С. 109-113.
3. Васильев В.В. Системное единство гражданского права // Гражданское право. 2012. №3. С. 11–14.
4. Цветков И.В. Самоподобие цен на нефть и фрактальные методы их прогноза//Финансы и кредит. 21(453) -2011. С.24-30.
5. Черников О. С. Оценка эффективности реализации государственных программ. Опыт Тверской области // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4-2. С. 359-367.
6. Kudinov A. N., Krylova O. I., Tsvetkov V.P., Tsvetkov I.V. Global warming in mathematical model of multifractal dynamics// Russian journal of earth sciences, vol. 12, Es 3001, doi: 10.2205/2012ES000510, 2012.

7. Kudinov A. N., Tsvetkov V. P., Tsvetkov I.V. Catastrophes in the Multi-Fractal Dynamics of Social-Economic Systems// Russian Journal of Mathematical Physics. -2011. -Vol. 18, No 2. -Pp. 149-155.

GOAL-SETTING AS THE FIRST KEY SOLUTION FOR IMPROVING VALUE FOR MONEY BY THE EXAMPLE OF THE TVER REGION

O.S. Chernikin¹

¹Tver State Universit, Tver, Russia

This paper deals with the target-setting mechanism for budget planning. This mechanism is based on formation of a tree of objectives followed by detalization in terms of tasks. The rating is formed annually based on the results of evaluation of economic and taxable capacity of municipal units.

Keywords: *municipalities, economic and tax potential.*

Об авторе:

ЧЕРНИКИН Олег Сергеевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления производством, тверской государственный университет (170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33), e-mail: olegch17@mail.ru

About the author:

CHERNIKIN Oleg Sergeevich - Candidate of economic sciences (Ph.D.), Assistant professor, Assistant professor in the Department of Economics and Production Management, Tver State University (33, Zhelaybova St., Tver, 170000), e-mail: olegch17@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ТРАНСПОРТНЫМИ СИСТЕМАМИ

Б.Н. Борисов¹

¹Национальный военный университет «Васил Левски», г. Велико-Тырново,
Болгария

Внутрипроизводственные транспортные системы имеют значительный потенциал экономической эффективности, которая проявляется в высоком уровне организации процесса перевозки.

Ключевой думы: *доставка в срок и вовремя; организация процесса; логистическая деятельность; внутрипроизводственные транспортные системы, производственные транспортные системы.*

Внутрипроизводственные транспортные системы (ВПТС) имеют значительный потенциал экономической эффективности, который проявляется в высоком уровне организации процесса перевозок и производства, а исходя из этого - в экономии ресурсов. Экономический эффект зависит от масштабов распределительной системы как неотъемлемого условия целостности логистической деятельности.

Основными натуральными показателями эффективности ВПТС являются:

1. Уровень запасов и сокращение потребностей складского хранения.
2. Время прохождения материалами всего технологического процесса обработки.
3. Продолжительность цикла обслуживания транспортного заказа, качество и уровень обслуживания.
4. Размеры товарной партии.
5. Уровень использованных товарных мощностей, маневренность, устойчивость работы с целью сохранения качества продукции при ее поставке.

В определении экономической эффективности ВПТС имеет значение применение системного подхода, позволяющего получить синергетический эффект. Он связан не только с инвестициями, но и с улучшением взаимодействия между отдельными элементами ВПТС, которое включает: упразднение дублирования и ненужных технологических процедур, снижение торможения и контрольных процедур на пограничных пунктах в международных транспортных системах.

Основным принципом в реализации ВПТС является доставка «точно в срок». Он способствует повышению скорости движения материальных потоков, а отсюда и достижению экономического эффекта путем ускорения

оборота транспортных средств, которое, со своей стороны, ведет к сокращению времени обслуживания и получению дополнительного объема перевозки [1]. Вклад в экономическую эффективность организации ВПТС вносит применение современных высокотехнологичных систем информационного обслуживания. В итоге достигается непрерывное информационное отслеживание материальных потоков, в результате чего увеличивается эффективность оперативного планирования и процесса перевозки, осуществляются дополнительные объемы перевозок, обеспечивается регулярная подача материальных потоков. Кроме того, уменьшаются потери во время перевозок.

В целом регулярная подача материальных потоков выражается в [3]:

- Создании функциональных, компактных и модернизированных архивов посредством стационарных и подвижных, стеллажных систем; специализированных и стандартных архивных шкафов, офисных каруселей и специализированных лифтовых систем.

- Оборудовании складов разнообразными приспособлениями и устройствами: стационарными и подвижными стеллажными системами, паллетными стеллажами в стандартных системах; специализированными и стандартными промышленными шкафами, специализированными внутрискладскими и производственными тележками, промышленными каруселями и лифтовыми системами.

- Создании внутрипроизводственных складов и магазинов для инструментов и материалов при помощи подвижных и стационарных стеллажных систем, промышленных каруселей и лифтовых систем.

- Оборудовании стационарных и подвижных стеллажных систем для музейных и галерейных депо, обеспечивающих правильное и безопасное хранение и депонирование экспонатов, посредством разнообразных стандартных и специфичных решений.

- Организации и создании дистрибьюторских складов и центров, сортировочных центров посредством полной интеграции множества элементов транспортных систем, сортирующих систем, магазинных систем, софтвер и ноу-хау с целью достижение целостного работающего механизма.

- Оборудовании производственных и ассамблейных зон, мастерских при помощи специализированных промышленных рабочих мест, промышленных шкафов, тележек, конвейеров, поточных линий.

Для полноценного функционирования транспортно-логистической системы важно, чтобы была предвидена возможность для внедрения и использования [2]:

- электронного обмена информацией о товарах, состоянии путей сообщения и дорожного движения;
- коммуникации между средствами перевозки и базой;
- системы обмена товарами и др.

Это позволит эффективнее использовать терминалы и складские помещения, улучшить управление движением товаров, оптимизировать

регулирование маршрутов, позволяющих их оптимальное и динамическое управление и др.

Список литературы

1. Основы логистики. Учеб. пособие. Под ред. проф. Миротина Л.Б. и проф. Сергеева В.И. М.: ИНФРА - М, 2000.
2. Чудаков А. Логистика: Учебник. М.: Изд-во РДЛ, 2001.
3. Борисов Б. Управление на транспорта в логистиката. В.Търново, НБУ, 2013.

ECONOMIC PERFORMANCE IN INTRAPRODUCTIVE TRANSPORT SYSTEMS MANAGEMENT

B.N. Borisov¹

¹National Military University “Vasil Levski”, city of Veliko-Tarnovo

Intraproductive transport systems have significant potential in economic performance, which is demonstrated in high level of transportation process organization.

Keywords: *delivery in time, process organization, logistic activity, intraproductive transport systems, productive transport systems.*

Об авторе:

БОРИСОВ Борислав Николов – ассистент кафедры «Хозяйственное управление и логистическая деятельность», Национальный военный университет «Васил Левски» (5000, г. Велико Тырново, ул. Болгария, 76), e-mail: borislavb70@abv.bg

About the author:

BORISOV Borislav Nikolov – teaching assistant of the “Economic management and logistic activity” department of the National Military University “Vasil Levski” (5000, Veliko-Tarnovo, Bulgaria st., 76) e-mail: borislavb70@abv.bg