

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА  
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



# **СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:**

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**  
СБОРНИК СТАТЕЙ XII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,  
СОСТОЯВШЕЙСЯ 20 ДЕКАБРЯ 2017 Г. В Г. ПЕНЗА

**ЧАСТЬ 1**

ПЕНЗА  
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»  
2017

УДК 001.1  
ББК 60  
С56

Ответственный редактор:  
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

С56

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ:** сборник статей XII Международной научно-практической конференции. В 4 ч. Ч. 1. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 242 с.

ISBN 978-5-907023-37-6 Ч. 1.

ISBN 978-5-907023-36-9

Настоящий сборник составлен по материалам XII Международной научно-практической конференции «**Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации**», состоявшейся 20 декабря 2017 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** и зарегистрированы в наукометрической базе **РИНЦ** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1  
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017  
© Коллектив авторов, 2017

ISBN 978-5-907023-37-6 Ч. 1.

ISBN 978-5-907023-36-9

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</b> .....	11
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОРОГНОЗИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КРИВОРОТОВА АННА АНДРЕЕВНА, ЛИСУНЕНКО КРИСТИНА ЭДУАРДОВНА, ЩЕРБИНА АННА НИКОЛАЕВНА.....	12
ПОЛИТИКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА В ЭКОНОМИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ ДМИТРИЧЕНКО ЛИАНА АНАТОЛЬЕВНА, КОРУЦ БОГДАН ИВАНОВИЧ .....	15
ЦЕЛИ И ЭТАПЫ АДАПТАЦИИ АБРАМОВИЧ АЛЬБИНА ФАРХАДОВНА.....	18
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА И ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЖУК АЛЕНА НИКОЛАЕВНА .....	23
РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО ЖИЛЬЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ. РЕТРОСПЕКТИВА 50Х, 60Х, 70Х ГОДОВ ВОРОНИНА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	27
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ХОТ КАЗБЕК ПШИМАФОВИЧ, РАЕВСКАЯ ДАРЬЯ АЛЕКСЕЕВНА .....	30
ФИНАНСЫ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В ЭПОХУ ЕКАТЕРИНЫ II УГЛИЦКИХ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, ЯРОВАЯ АЛЬБИНА РУСЛАНОВНА .....	33
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ ОСТАШКОВ АЛЕКСАНДР ВАЛЕРЬЕВИЧ, РЖОХИНА ОЛЕСЯ ВАЛЕРЬЕВНА, МАТЯГИНА МАРИЯ ОЛЕГОВНА.....	36
ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕТИНСКАЯ ВЕРА НИКОЛАЕВНА, РЖОХИНА ОЛЕСЯ ВАЛЕРЬЕВНА, ЛУНОЧКИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА.....	39
<b>МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	42
ОЦЕНКА ТРАНСПАРЕНТНОСТИ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА С ПОЗИЦИИ СТЕЙКХОЛДЕРСКОГО ПОДХОДА РАМЕНСКАЯ ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА .....	43
МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ШЕРСТНЕВА ИРИНА ВИКТОРОВНА,.....	47
ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ ЗАМКОВАЯ ПОЛИНА ЭДУАРДОВНА.....	50

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ ЛАПТЕВ ВАЛЕНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ, ГАЛИЕВА РЕГИНА ВЕНЕРОВНА .....	55
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛЕТРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ТРОФИМОВА Д.В., САЧЕНОК Л.И., ТРОФИМОВ Д.И. ....	59
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	62
ТРОФИМОВ ДАНИИЛ ИВАНОВИЧ, САЧЕНОК ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА, ТРОФИМОВА ДАНИЭЛА ВАЛЕРЬЕВНА .....	62
МЕНЕДЖМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ШЕНШИНОВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ .....	65
СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ХАГАЕВА АМИНА ВАХИДОВНА, АТУЕВА АЗМАН ХАСИНОВНА .....	68
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТИ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ ВЫПЛАТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ДОВЛЕТМУРЗАЕВА МАЛИКА АБУБАКАРОВНА, АТУЕВА АЗМАН ХАСИНОВНА .....	71
К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ КОРНЕВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА, ШЕЛЕСТ АННА ОЛЕГОВНА .....	75
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ВАХТЕРОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА, ХАЙРУЛЛОВА АЛИЯ РИНАДОВНА .....	79
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРАКТИК В ОБЛАСТИ НАЙМА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ ВЕРШИННИНА КРИСТИНА ЕВГЕНЬЕВНА .....	83
ОЦЕНКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ГАЛИНА АЛЬБИНА ЭДУАРДОВНА, ГИЗАТУЛЛИНА АЛЬМИРА ЭНГЕЛЕВНА .....	87
ЖИЗНЬ КАК ОТКРЫТИЕ: ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО КОУЧИНГА СУЛТАНШИНА АЛЬБИНА МАРАТОВНА.....	90
ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ТКАЧЕВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА.....	93
ОСОБЕННОСТИ «БЕРЕЖЛИВОГО ОФИСА» БУЛАНОВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА.....	96
<b>МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>100</b>
ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ДЛЯ «SMART CITY» ЗАХАРЕНКО АЛИНА ВИКТОРОВНА, КРАСНОВ АЛЕКС СЕРГЕЕВИЧ.....	101
ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ E-MAIL МАРКЕТИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КРАСНОВ АЛЕКС СЕРГЕЕВИЧ, АНИСИМОВ АНТОН ЮРЬЕВИЧ .....	104

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИКА: ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ ГАРНЕЦЕВА АЛИНА ИГОРЕВНА, МАКАРЕНКО ПАВЕЛ ЕВГЕНЬЕВИЧ .....	107
РОЛЬ СЛОГАНА В СОЗДАНИИ ОБРАЗА БРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ ПРОДУКТА ЛОБАНОВА НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА, .....	110
ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ Г. НОВОСИБИРСКА ФИРСОВА Д. Ю., КУТЯВИНА О. Ю. ....	113
ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ФАКТОРЫ НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ КОСТЮКЕВИЧ ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, ГОЦКО ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА, КОЗИЧ ЭВЕЛИНА ВЛАДИМИРОВНА .....	116
НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА КАЛЫШЕНКО ВАЛЕНТИНА НИКОЛАЕВНА, ФЕДОСЕЕВА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА, .....	119
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b> .....	123
КОНЦЕПЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ И В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ КАРАЕВА АЛЬБИНА МАРАТОВНА .....	124
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ ЕЗАНГИНА И.А., ЗЕМЦОВА Ю.А., ХОМИЧ А.Д. ....	127
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БАКАЕВА МАЛИКА МАГОМЕДОВНА, УСПАЕВА МИЛАНА ГУМКИЕВНА .....	131
ПОСТРОЕНИЕ КАРТЫ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА НА ПРИМЕРЕ ООО НПК "ЭПЛ ДАЙМОНД" ИВАНОВА АЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА .....	134
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ БЕКТИНОВ ФАРИД АЙБУЛАТОВИЧ, ЕЗАНГИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА .....	137
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ РОМАНОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА, ДАНИЛОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА .....	141
АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН МОРГУН НИКИТА ВЛАДИСЛАВОВИЧ .....	145
АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ БАКЛИНА ЕВГЕНИЯ ОЛЕГОВНА .....	148
РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ МАЛЬЦЕВА КСЕНИЯ КОНСТАНТИНОВНА, СИДОРЕНКО АНГЕЛИНА ЮРЬЕВНА .....	151

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА УМНЫХ ЧАСОВ НА 4 КВАРТАЛ 2017 ГОДА МЕТОДОМ ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОГО СГЛАЖИВАНИЯ БОЯРЧУК НАДЕЖДА КОНСТАНТИНОВНА, САВЧЕНКО МАРИЯ СЕРГЕЕВНА .....	155
ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПРИВЛЕЧЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ ЧЕРНОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСЕЕВНА .....	160
ДЕПОЗИТЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ЛОПУХ ЮЛИЯ ИВАНОВНА, РАДКОВЕЦ АННА ВАЛЕНТИНОВНА, ВОРОНОВИЧ МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА .....	163
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПОСЛЕ СОЗДАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА ЗВЕРЬКОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА, ГАРЕЛЬСКАЯ АННА ЕВГЕНЬЕВНА, СУСЕДКО ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА .....	166
ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ БЫКАНОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА, НОВИКОВА АЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, РЯСНЯНСКАЯ ОКСАНА АЛЕКСЕЕВНА .....	171
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В КОМПАНИИ, ПРЯМОЙ И КОСВЕННЫЙ МЕТОД РЫМАНОВ АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ, САВАКОВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА .....	177
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ЗАЙКО АННА ГЕННАДЬЕВНА .....	182
РЫНОК СТРАХОВАНИЯ РОССИИ ИНДУТЕНКО АНТОНИНА НИКОЛАЕВНА, КУЗЬМИНОВА ОЛЬГА ОЛЕГОВНА, КУЗНЕЦОВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА .....	187
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КУЗНЕЦОВ АНДРЕЙ ОЛЕГОВИЧ, ШИКИНА ДАРЬЯ ВИКТОРОВНА .....	190
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ ИНДУТЕНКО А.Н., СОЛОВЕЙ Ю.А., САХНО Е.А., КРАВЧЕНКО Т.В. ....	193
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСО-ФИНАНСИРОВАНИЯ КАРПОВА ВИКТОРИЯ АЛЕКСЕЕВНА, ШИЯН АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА .....	197
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РОМАНОВА ВЕРОНИКА РОМАНОВНА .....	201
ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ И УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ШЕЛКУНОВА ТАТЬЯНА ГЕОРГИЕВНА .....	204

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ АЛЕКСЕЕВ НИКИТА АЛЕКСЕЕВИЧ, ГАЛИУЛЛИНА АЛЬБИНА ШАМИЛЕВНА .....	209
ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КРЕДИТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ НОСОВА ТАТЬЯНА ПАВЛОВНА, ПОРУБЕЛЬ ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА, .....	212
БИТКОИН - ЭТО ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, ЗАБОЛОТСКИЙ МАКСИМ ЕВГЕНЬЕВИЧ.....	216
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ КАК ФАКТОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЗАЯЦ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА, ГОЛОВАЧ ЕКАТЕРИНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	219
ОПТИМИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, ЛЕБЕДЕВА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА.....	223
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ ГУЗАИРОВ РУСЛАН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, МОРОЗОВ МАКСИМ ВАЛЕНТИНОВИЧ .....	226
РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ЭДИЕВ ТИМУР КАЗБЕКОВИЧ, .....	230
МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ ИМАМУТДИНОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА .....	233
ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, ЛЕБЕДЕВА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА.....	236
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА МОНЕТАРНУЮ ПОЛИТИКУ САЛМАНОВ ОЛЕГ НИКОЛАЕВИЧ, .....	239

**РЕШЕНИЕ**  
**о проведении**  
**20.12.2017 г.**

**ХII Международной научно-практической конференции**  
**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:**  
**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ»**

В соответствии с планом проведения  
Международных научно-практических конференций  
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конференции** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)
- 28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Оробец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

### 3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор  
МЦНС «Наука и Просвещение»  
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 332.33

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

**КРИВОРОТОВА АННА АНДРЕЕВНА,**

старший преподаватель

**ЛИСУНЕНКО КРИСТИНА ЭДУАРДОВНА,****ЩЕРБИНА АННА НИКОЛАЕВНА**

студенты

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

**Аннотация:** в данной статье рассматривается влияние прогнозирования на использование земельных ресурсов. Раскрыт термин «прогнозирование», приведены ключевые элементы. Расписаны этапы прогнозирования от определения объекта, до подготовки рекомендаций. Приведена классификация прогнозов по различным критериям. Представлены к вниманию основные качества специалистов, отвечающих за подготовку прогнозов.

**Ключевые слова:** прогнозирование, земля, ресурсы, экономика, прогноз

## THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE REORGANIZATION OF USE OF LAND RESOURCES

**Krivorotova Anna Andreevna,  
Lisenenko Kristina Eduardovna,  
Scherbina Anna Nikolaevna**

**Annotation:** in this article the influence of forecasting on the use of land resources is considered. The term "forecasting" is disclosed, key elements are given. The stages of forecasting from the definition of the object are described, to the preparation of recommendations. The classification is given for the forecasts according to various criteria. Presented to the attention of the main qualities of specialists responsible for preparing forecasts.

**Keywords:** forecasting, land, resources, economy, forecast

Земля является необходимым базисом для жизни людей. Вся производственная деятельность так или иначе основана на этом ресурсе. В использовании земли важная роль отводится прогнозированию.

Прогнозирование - процесс разработки прогнозов или научная деятельность, направленная на выявление и изучение возможных альтернатив развития. Разработанные прогнозы призваны помочь повысить эффективность использования земли, уровень почвенного плодородия и уровень охраны.

Прогнозирование использования земельных ресурсов дает возможность обеспечить решение целей эффективного и рационального использования земель, а также является связующим элементом между теорией и практикой. В задачи прогнозирования входят выявление перспектив будущего использования земель и составление примерного плана на основе полученных результатов. Прогнозирование включает в себя:

1. экономический прогноз – исследуется перспективы развития элементов производства, таких как: использование фондов трудовых ресурсов, инвестиции, характеристики выходной продукции;
2. анализ современного состояния земель, их перераспределение;
3. социальный прогноз – включает в себя развитие отрасли непромышленной сферы: потребность людей в образовании, культуре, здравоохранение и т.д.;
4. прогнозирование демографической ситуации основано на трудовых ресурсах населения, его квалификации и профессиональном составе: показатели рождаемости и смертности, возрастной состав населения и др.

Таблица 1

**Классификация прогнозов, используемых при прогнозировании использования земельных ресурсов**

Критерий	Название прогноза		Описание	
По масштабу	Макроэкономический/ федеральный/ народохозяйственный		Охватывает всю территорию РФ	
	Региональный		На уровне субъекта	
	Местный		Муниципальный уровень	
	Локальный		На уровне предприятия	
По периоду упреждения (время, на которое делается прогноз)	Оперативный		До 1 года. Основаны на предположении, что в прогнозируемом периоде не произойдет существенных изменений в развитии объекта, как количественных, так и качественных.	
	Краткосрочный		От 1 года до 5 лет. Предполагает только количественные изменения. Оценка событий дается качественная.	
	Среднесрочный		От 5 до 10 лет. Количественные изменения преобладают над качественными.	Исходит как из количественных, так и качественных изменений объекта.
	Долгосрочный		От 10 до 20 лет. Качественные изменения преобладают над количественными.	
	Сверхдолгосрочный		Свыше 20 лет. Дается качественная оценка изменений.	
По функциональной направленности.	Поисковый	Традиционный/ экстраполятивный- развитие объекта происходило и будет происходить гладко и непрерывно, при сохранении всех выявленных в прошлом особенностей. В этом случае прогноз-простая экстраполяция.	Основан на условном продолжении в будущее особенностей развития объектов прогнозирования в прошлом и настоящем. Его задача выяснить как будет развиваться исследуемый объект в будущем при сохранении существующих тенденций.	
		Альтернативный/ новаторский- развитие объекта может происходить скачкообразно и прерывисто, в этом случае применяются методы моделирования.		
	Целевой	В начале устанавливаются цели прогнозирования, а затем определяются необходимые средства (материальные, трудовые, финансовые). Б->НП		

Основной направленностью прогнозирования является системное познание связи факторов и их дальнейшие изменения. Все прогнозные критерии отражают точные изменения намечаемых процессов повышения выхода продукции. Выделяют следующие этапы прогнозирования:

1. Определение объекта, целей и задач прогнозирования;
2. Сбор и анализ характеристик предмета;
3. Сбор данных о внешних условиях, оказывающих влияние на объект;
4. Построение модели предмета, ее анализ, получение необходимых данных;
5. Оценка точности и уточнение предварительной модели;
6. Разработать рекомендации, основанные на проведенных исследованиях.

В настоящее время многие специалисты уверены, что для точного прогнозирования использования земельных ресурсов требуется глубокое изучение специфики экономики страны, ведь земля в силу своих особенностей как ресурса выполняет различные экономические функции. Переход России к рыночным отношениям повысил необходимость в проведении прогнозных разработок. Главной задачей любой сферы производства по праву считается рост уровней экономики и социального развития. Достоверность полностью зависит от качеств экспертов, которые должны обладать следующими характеристиками:

1. Умение творчески подходить к процессу;
2. Компетентность в исследуемой области;
3. Наличие устойчивого мнения по исследуемому явлению
4. способность адекватно оценивать тенденции развития изучаемого объекта.

Прогнозы дают комплексный системный диагностический анализ использования земельных ресурсов и объектов недвижимости, при прогнозировании использования земельных участков определяются особенности и закономерности данного процесса. В таблице 1 приведена их классификация.

Развитие экономики страны во многом зависит от грамотного использования земельного фонда, который является главным средством производства. Результаты прогнозирования используются в первую очередь для регулирования площадей тех или иных категорий земель, а также для вовлечения в хозяйственную деятельность неиспользуемых земель.

### **Список литературы**

1. Лукомская М. В. Планирование и прогнозирование мероприятий по рациональному использованию земельных ресурсов / М. В. Лукомская, Д. К. Деревенец // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее: материалы VI Междунар. науч.-практ. Конф. – Пенза. – 2016. – С. 128–130.
2. Лукомская М. В. Анализ зарубежного опыта при планировании использования земель / М. В. Лукомская, Д. К. Деревенец // Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: материалы Междунар. науч.-практ. Конф. – 8 частях. – 2016. – С. 56–58.
3. Лукомская М. В. Использование ГИС-технологий при планировании и прогнозировании использования земельных ресурсов / М. В. Лукомская, Д. К. Деревенец // Научное обеспечение агропромышленного комплекса: материалы X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. – 2017. – С. 1566–1567.

УДК 330

# ПОЛИТИКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА В ЭКОНОМИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

**ДМИТРИЧЕНКО ЛИАНА АНАТОЛЬЕВНА**

к.э.н., доцент

**КОРУЦ БОГДАН ИВАНОВИЧ**

студент

ГОВПО " Донецкий университет экономики и торговли имени Михаила Туган- Барановского"

**Аннотация:** в статье автор рассматривает положительные и отрицательные стороны политики протекционизма, аргументирует рациональное ее использование, приводит примеры положительной динамики товарооборота и экспорта продукции за 1 полугодие 2017 года в экономике ДНР.

**Ключевые слова:** рациональный протекционизм, государственная поддержка, импорт, экспорт, динамика оптового товарооборота, Министерство экономического развития ДНР.

## POLITICS OF RATIONAL PROTECTIONISM IN THE ECONOMY OF THE DONETSK PUBLIC REPUBLIC

**Dmitrichenko Liana Anatolyevna  
Koruts Bogdan Ivanovich**

**Abstract:** in the article the author considers the positive and negative aspects of the policy of protectionism, argues rational use of it, gives examples of positive dynamics of trade turnover and export of products for the first half of 2017 in the economy of the DPR.

**Key words:** rational protectionism, state support, import, export, dynamics of wholesale trade turnover, the Ministry of Economic Development of the Donetsk People's Republic

Наше молодое государство, несмотря на непрекращающиеся военные действия, прилагает усилия к сохранению промышленного потенциала, выводу экономики из стагнации и начинает серьезную работу по созданию новых производств. Анализируя опыт стран, которые за короткие сроки прошли путь от состояния войны и хаоса к мировому экономическому лидерству, следует отметить, что наряду со значительной внешней финансовой помощью и патриотизмом граждан, направленном на непреодолимое желание преодолеть разруху, большую роль в этом процессе играет государственная политика рационального протекционизма.

Суть политики рационально протекционизма заключается в том, что она направлена на защиту внутренних рынков от экспансии других государств при обеспечении благоприятных условий для развития конкуренции между отечественными товаропроизводителями. Но льготы и привилегии для отдельных производств и отраслей, которые может оказывать государство, исходя из стратегической необходимости, должны быть временными и меняться в зависимости от государственной стратегии.

Политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определённых ограничений: импортных и экспортных пошлин, субсидий и других мер применяется для стратеги-

ческой безопасности государства.

В пользу протекционизма можно привести следующие аргументы:

Во-первых, стимулирование производства и увеличение занятости. Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо для того, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность, а сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране, стимулирует рост производства и занятости.

Во-вторых, защита молодых отраслей. Достаточно часто приводится аргумент, что протекционизм является временно крайне необходимым, чтобы молодые перспективные отрасли промышленности, которые имеют высокий уровень расходов, смогли сформироваться, закрепить свои позиции. Как только их эффективность начнет расти, уровень протекционистской защиты может снижаться.

В - третьих, увеличение доходов государственного бюджета. Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику потому, что существует потребность в дополнительных средствах для покрытия дефицита государственного бюджета. Этот аргумент наиболее актуален, ведь налоговая система нашей республики находится в стадии формирования.

Однако не стоит забывать об отрицательных сторонах политики протекционизма, а именно: во-первых, обострение межгосударственных противоречий. Чаще всего политика протекционизма, которую проводит одна страна, вызывает принятия соответствующих мер со стороны ее торговых партнеров. Иными словами, следствием сокращения импорта в результате введения страной тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли скорее всего станет сокращение и ее экспорта, а следовательно, уменьшение занятости, сокращение совокупного спроса и тому подобное. Во - вторых, сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса. Протекционистская торговая политика, сокращая импорт и увеличивая чистый экспорт страны, неизбежно влияет на уровень обменного курса национальной валюты, приводя к его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса стимулирует импорт и сдерживает экспорт. В конечном счете ухудшается состояние платежного баланса страны, что имеет серьезные негативные последствия.

Учитывая все вышеприведенные аргументы, нужно отметить, что только рациональное применение механизмов протекционизма может дать эффективные результаты.

Применяя именно политику рационального протекционизма, наша республика постепенно реформирует свою экономику. По результатам проведенного анализа Министерством экономического развития ДНР, в Республике наблюдается положительная динамика роста товарооборота. По данным Главного управления статистики ДНР, объем оптового товарооборота предприятий (юридических лиц), основным видом экономической деятельности которых является оптовая торговля, за июнь 2017 года увеличился по сравнению с июнем 2016г. на 31,3%. Объем оптового товарооборота предприятий в целом по Республике за январь–июнь 2017 года увеличился на 13,8% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года (рис.1).

В настоящее время в Республике можно выделить 8 предприятий оптовой торговли, которые в сумме дают 29,4% общего объема оптового товарооборота по Республике: ООО «Мастер-Торг», ООО «Мак-Инвест», ООО «Торговый Дом «Виола», ООО «Медикодон Плюс», ООО «Метрополия», ООО «Опт-Торг», ООО «Мостэк», ГП «Республиканская топливная компания». По данным Главстата ДНР, объем розничного товарооборота предприятий (юридических лиц) за июнь 2017 года по сравнению с июнем 2016 года увеличился на 7,2%. Объем розничного товарооборота предприятий (юридических лиц) в целом по Республике за январь–июнь 2017 года на 16,2% больше по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

«Одним из направлений деятельности по повышению конкурентоспособности предприятия является выпуск товаров собственного производства или под собственной торговой маркой. Интерес покупателей к таким товарам обеспечивает более низкая цена товара по сравнению с аналогичным брендированным товаром такого же качества. Стоимость продукта снижается за счет сокращения логистических издержек, отсутствия посредников», – подчеркнула и.о. министра экономического развития Виктория Романюк [1].

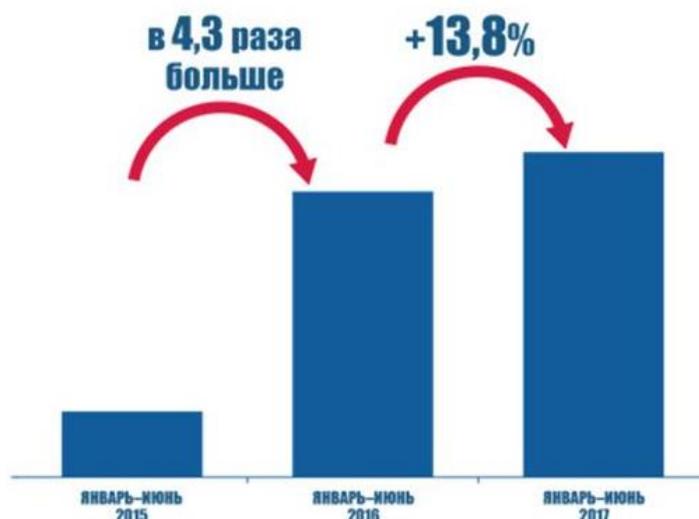


Рис. 1. Динамика оптового товарооборота

Также выросли показатели экспорта товаров из республики, а ведь внешняя торговля в целом являются для страны источником роста экономики. За январь-сентябрь 2017 года из Донецкой Народной Республики вывезено товаров в 1,7 раза больше, чем за 9 месяцев прошлого года [2].

Большую часть экспорта составляют металлы и изделия из них – 51,6%. На долю продовольственных товаров приходится 17,2% общего объема экспорта Республики, удельный вес минеральных продуктов – 11,4%, машин и оборудования – 5,9% (рис.2).

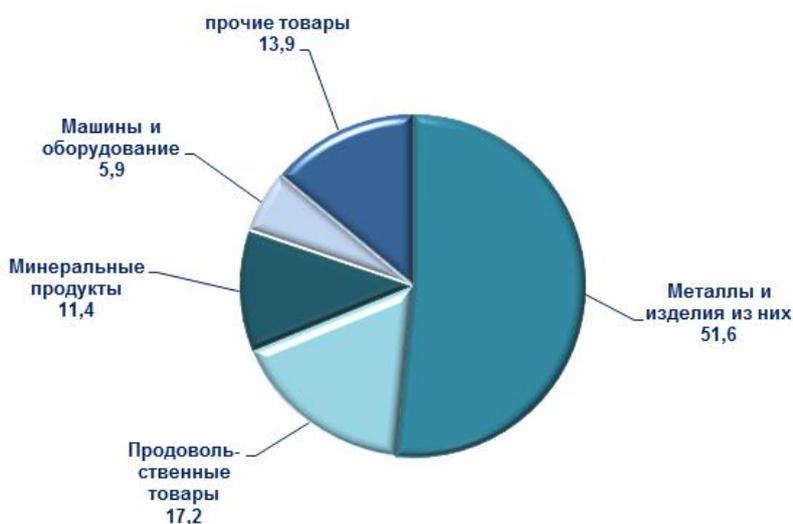


Рис. 2. Структура экспорта товаров за январь - сентябрь 2017 года, %

Таким образом, в настоящее время государственная защитная политика ДНР позволяет быстрее и эффективнее восстановить экономику государства и адаптировать ее к условиям глобальной экономики.

**Список литературы**

1. Официальный сайт Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс].–Режим доступа: [http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4078:v-dnr-rastet-pokazatel-respublikanskogo-eksporta-28-11-2017-ofitsialnyj-sajt-donetskoj-narodnoj-respubliki&catid=17&Itemid=172](http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=4078:v-dnr-rastet-pokazatel-respublikanskogo-eksporta-28-11-2017-ofitsialnyj-sajt-donetskoj-narodnoj-respubliki&catid=17&Itemid=172) (дата обращения: 10.11.2017).
2. Официальный сайт Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/v-respublike-nablyudaetsya-rost-tovarooborota-viktoriya-romanyuk/> (дата обращения: 10.11.2017).

УДК 331.104.2

# ЦЕЛИ И ЭТАПЫ АДАПТАЦИИ

**АБРАМОВИЧ АЛЬБИНА ФАРХАДОВНА,**Магистрант  
ФГБОУ ВО "Омский государственный технический университет"

**Аннотация:** В настоящее время процесс адаптации является актуальным вопросом. Для успешного функционирования, привлечения кадров, эффективной деятельности существует масса вариаций системы адаптации, что позволяет совершенствовать и применять необходимые способы ее осуществления для каждого предприятия.

**Ключевые слова:** трудовая адаптация, программа адаптации, ориентация сотрудника, функционирование сотрудника, эффективность.

## GOALS AND STAGES OF ADAPTATION

**Abramovich Albina Farhadovna**

**Abstract:** Currently, the adaptation process is an urgent issue. For successful functioning, attraction of the staff, effective activity there are a lot of variations of the adaptation system that allows to improve and apply the necessary ways of its implementation for each enterprise.

**Key words:** labor adaptation, adaptation program, employee orientation, employee performance, efficiency.

Основой любой современной организации являются люди, поскольку именно они обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в ее распоряжении, определяют конкурентоспособность предприятия и экономические показатели. Вклад человеческих ресурсов в достижение поставленных целей предприятия и качество производимой продукции или предоставляемых услуг зависит в первую очередь от того, насколько эффективно проводится работа по отбору персонала. Но даже лучшая система подбора не способна обеспечить должный результат, если не уделить достаточно внимания вопросу адаптации новых сотрудников.

По мнению Кибанова А.Я., «трудовая адаптация – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно экономических условиях труда» [1, с.358]. Процедура процесса адаптации персонала необходима для того, чтобы облегчить вхождение новых работников в организацию, то есть необходима специальная процедура введения нового сотрудника в предприятие для минимизации возникающих проблем и вопросов на ранних сроках деятельности работника [2, с.544].

Также данная процедура включения новых сотрудников в работу организации положительно влияет на творческий потенциал уже работающих сотрудников, активизируя и умножая их участие в корпоративной культуре предприятия. Процесс адаптации можно разделить на четыре основных этапа.

На первом этапе для разработки наиболее эффективной программы адаптации важной составляющей является оценка уровня подготовленности нового работника. Таким образом, срок адаптации будет минимальным, если работник помимо профессиональной подготовки имеет опыт работы в подобных подразделениях. Но даже и в этих происходят постоянные изменения и развитие, возникают нестандартные и непривычные для него варианты решения уже известных ему задач. То есть процесс адаптации должен подразумевать знакомство с производственными особенностями предприятия, включение в социальную сферу, знакомство с корпоративными особенностями коммуникации, правилами поведения, т.д.

На втором этапе происходит ориентация работника, иными словами - практическое знакомство нового работника со своими обязанностями, функциями и требованиями, которые к нему представляются со стороны предприятия. В этот этап процесса адаптации вовлекаются непосредственные руководители и сотрудники службы управления персоналом. Обязанности между ними могут распределяться следующим образом, представленным в таблице 1.

Таблица 1

Распределение обязанностей по ориентации нового сотрудника

№	Функции и мероприятия по ориентации	Обязанности	
		непосредственного руководителя	менеджера по персоналу
1	Составление программы ориентации	Выполняет	Ассистирует
2	Ознакомление новичков с фирмой, ее деятельностью, историей, условиями труда и правилами.		Выполняет
3	Объяснение требований к выполняемой работе	Выполняет	
4	Введение работника в коллектив	Выполняет	
5	Поощрение помощи новым сотрудникам со стороны опытных работников	Выполняет	

Программа ориентации должна содержать ряд экскурсий по предприятию, лекций, практикумов. В ходе проведения этих мероприятий обсуждаются определенные вопросы, перечисленные в таблице 2.

Таблица 2

Тематика и содержание вопросов для программы ориентации нового сотрудника

№	Тема	Содержание
1	Общее представление о предприятии:	1.1. Миссия, цели, приоритеты, проблемы;
		1.2. Традиции, нормы, стандарты;
		1.3. Продукция и ее потребители, стадии производства и доведения продукции до потребителя;
		1.4. Разнообразие видов деятельности;
		1.5. Организация, структура, связи предприятия;
		1.6. Информация о руководителях.
2	Политика организации:	2.1. Принципы кадровой политики;
		2.2. Принципы подбора персонала;
		2.3. Направления профессиональной подготовки и повышения квалификации;
		2.4. Содействие работникам в случае привлечения их к судебной ответственности;
		2.5. Правила пользования телефоном внутри предприятия;
		2.6. Правила использования различных режимов рабочего времени;
		2.7. Правила охраны коммерческой тайны и технической документации.

Продолжение таблицы 2

3	Оплата труда:	3.1. Нормы и формы оплаты труда и ранжирование работников;
		3.2. Оплата выходных, сверхурочных.
4	Дополнительные льготы:	4.1. Страхование, учет стажа работы;
		4.2. Пособия по временной нетрудоспособности, выходные пособия, пособия по болезням в семье, в случае тяжелых утрат, пособия по материнству;
		4.3. Поддержка в случае увольнения или ухода на пенсию;
		4.4. Возможности обучения на работе;
		4.5. Наличие столовой, буфетов;
		4.6. Другие услуги организации для своих сотрудников.
5	Охрана труда и соблюдение техники безопасности:	5.1. Места оказания первой медицинской помощи;
		5.2. Меры предосторожности;
		5.3. Предупреждение о возможных опасностях на производстве;
		5.4. Правила противопожарной безопасности;
		5.5. Правила поведения при несчастных случаях и порядок оповещения о них.
6	Работник и его отношения с проф-союзом:	6.1. Сроки и условия найма;
		6.2. Назначения, перемещения, продвижения;
		6.3. Испытательный срок;
		6.4. Руководство работой;
		6.5. Информирование о неудачах на работе и опозданиях на работу;
		6.6. Права и обязанности работника;
		6.7. Права непосредственного руководителя;
		6.8. Организации рабочих;
		6.9. Постановления профсоюзов и политика компании;
		6.10. Руководство и оценка исполнения работы;
		6.11. Дисциплина и взыскания, оформление жалоб;
		6.12. Коммуникация: каналы коммуникации, почтовые материалы, распространение новых идей.
7	Служба быта:	7.1. Организация питания;
		7.2. Наличие служебных входов;
		7.3. Условия для парковки личных автомобилей;
8	Экономические факторы:	8.1. Стоимость рабочей силы;
		8.2. Стоимость оборудования;
		8.3. Ущерб от прогулов, опозданий, несчастных случаев.

После окончания предыдущих этапов, то есть общей программы ориентации может быть проведена специальная программа, осуществляемая в формах бесед с сотрудниками того подразделения, где будет работать новый сотрудник, так и индивидуальных собеседований с руководителем [3, с. 143]. В данной программе затрагиваются следующие вопросы, представленные ниже в таблице 3.

Таблица 3

**Тематика и содержание вопросов для обсуждения после общей программы ориентации нового сотрудника**

№	Тема	Содержание
1.	Функции подразделения	1.1. Цели и приоритеты, организация и структура;
		1.2. Направления деятельности;
		1.3. Взаимоотношения с другими подразделениями;
		1.4. Взаимоотношения внутри подразделения.
2.	Рабочие обязанности и ответственность	2.1. Детальное описание текущей работы и ожидаемых результатов;
		2.2. Разъяснение важности данной работы, как она соотносится с другими в подразделении и на предприятии в целом;
		2.3. Нормативы качества выполнения работы и основы оценки исполнения;
		2.4. Длительность рабочего дня и расписание;
		2.5. Дополнительные ожидания (например, замена отсутствующего работника).
3.	Требуемая отчетность	3.1. Виды помощи, которая может быть оказана, когда и как просить о ней;
		3.2. Отношения с местными и общегосударственными инспекциями.
4.	Процедуры, правила, предписания	4.1. Правила, характерные только для данного вида работы или данного подразделения;
		4.2. Поведение в случае аварий, правила техники безопасности;
		4.3. Информирование о несчастных случаях и опасности;
		4.4. Гигиенические стандарты;
		4.5. Охрана и проблемы, связанные с воровством;
		4.6. Отношения с работниками, не принадлежащими к данному подразделению;
		4.7. Правила поведения на рабочем месте;
		4.8. Вынос вещей из подразделения;
		4.9. Контроль за нарушениями;
		4.10. Перерывы (перекуры, обед);
		4.11. Телефонные переговоры личного характера в рабочее время;
		4.12. Использование оборудования;
		4.13. Контроль и оценка исполнения.
5.	Знакомство с сотрудниками подразделения	

Далее на третьем этапе программы проходит действенная адаптация. Он представлен в приспособлении работника к своему статусу и значимой роли определяется его включением в межличностные отношения с коллегами. В ходе этого этапа необходимо позволять проявлять и поощрять за инициативу в различных сферах деятельности нового сотрудника, проверяя и внедряя новые процессы в предприятие. Также немаловажно на данном сроке оказывать максимальную поддержку, периодически совместно с ним проводить оценку эффективности деятельности и особенностей взаимодействия с коллегами.

На четвертом этапе происходит завершение программы адаптации, называется он функциони-

рованием. Наблюдается успешное поэтапное преодоление межличностных и производственных проблем и переход к стабильной деятельности в работе. Как правило, при нерегулируемом развитии процесса адаптации данный этап наступает после 1 - 1,5 лет работы. Если же контролировать процесс адаптации, то появляется возможность эффективного функционирования через более короткий срок - через несколько месяцев [3, с.176].

Можно сделать вывод, что система процесса адаптации остро необходима на любом предприятии. Только полное решение задач, связанных с прохождением каждым новым сотрудником периода адаптации на предприятии, может позволить организации функционировать на должном уровне, привлекать новые кадры, осуществлять успешную внутреннюю политику и способствовать сплочению коллектива. Последние годы вопрос трудовой адаптации актуален, ему уделяется достаточно много внимания, каждая организация стремится создать действенную и эффективную систему адаптации. Вследствие возникает множество вариаций данной системы, что позволяет совершенствовать и применять необходимые способы осуществления адаптации для каждого предприятия, находить новые возможные решения поставленных перед предприятиями задач.

### Список литературы

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред.А.Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 638с.
2. Веснин, В. Р. Управление персоналом: теория и практика. Электронный учебник, под ред. В. Р. Веснина. — М.: КНОРУС, 2009. — 677 с.
3. Цыганков В. А. Трудовая адаптация персонала промышленных предприятий: монография / В. А. Цыганков, П. В. Рузанов. - Омск : Изд-во ОмГТУ, 2007. - 241 с.

УДК 330

# ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА И ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**ЖУК АЛЕНА НИКОЛАЕВНА**Магистрант 3 курса  
ФГАОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

**Аннотация:** Материалы исследования посвящены влиянию ряда факторов, которые определяют структуру развития строительного комплекса и жилищного строительства.

**Ключевые слова:** Валовой внутренний продукт, инновации, экономический рост, кокурентнообразующие факторы.

Строительная деятельность исходит из потребностей общества в жилых и промышленных зданиях, сооружениях – инфраструктуре. Как и любой другой сектор экономики, по своей природе строительство стремится максимизировать ВВП и в этом смысле решает экономические проблемы в рамках устойчивого развития. В то же время строительная отрасль тесно связана со многими смежными отраслями, такими как строительные материалы, коммунальные услуги, обслуживание недвижимости. Из анализа этих взаимосвязей возникает вопрос: является ли рост отрасли следствием общей экономической динамики, или этот рост является локомотивом, активизируя бизнес-процессы в смежных отраслях. Конструктивной выглядит активная позиция, а именно поиск внутренних источников роста [9, с. 72].

Инновации являются ключевым фактором экономического роста. Они базируются на интеллектуальном и организационном капитале, обеспечивают прорывы в создании стоимости, производительности ресурсов, технологической модернизации. С точки зрения стратегического управления высшим потенциалом обладают те инновации, которые выводят систему из текущего состояния к желаемому, в результате чего общая полезность максимизируется, и ценные взаимосвязи ее элементов и важнейшие пропорции становятся устойчивыми. Например, в строительстве это не просто гонка за формальным количеством квадратных метров, но и строительство в достаточном объеме, с обеспечением высокого уровня комфорта в зданиях с минимальными эксплуатационными затратами и приемлемых для окружающей среды. При этом городская среда, где располагается большая часть зданий и сооружений, должна быть сформирована согласно принципам расширения возможностей для развития и самореализации личности, а также семейного благополучия. Это достаточность как частного жилого пространства, так и общественного, что означает высокую связанность территорий в городах и широкий доступ к различной инфраструктуре [6, с. 14]. Кроме того, это благоприятная экология, понимаемая как биосферосовместимость городов.

Функционирование строительного комплекса имеет определенные отличия от других сфер экономики. Во-первых, строительство является фондоемким мероприятием. Во-вторых, срок амортизации основного продукта промышленности – здания – могут колебаться от 30-40 лет до нескольких веков. Более того, созданные города располагаются в физическом пространстве, где с разной степенью эффективности организована жизнедеятельность больших популяций [3, с. 1195]. Капитальное строительство, очевидно, на сегодняшний день находится в начале нового технологического цикла, в котором устойчивый рост может базироваться на рыночном механизме и инновационной практике. С этой

точки зрения, выдавать уже давно существующую или и освоенную технологию за инновации, строить здания и дороги вместо разработки новых моделей, идей и теорий, делать акцент на повторение прошлого, связанного с другими технологическими укладами, представляется контрпродуктивным.

Рассматривая зарубежный опыт функционирования строительного комплекса отметим, что в США – мировом лидере наличия жилого фонда на душу населения – преобладает формат индивидуальных домов, что отражено в образном выражении «одноэтажная Америка». Связанность огромной освоенной территории обеспечивается высокоразвитой транспортной сетью; и транспорт, прежде всего автомобиль, остается основным источником загрязнения окружающей среды. Это привело к буму экологически чистого транспорта в Соединенных Штатах, где в это были вложены значительные средства. В Европе более чем когда-либо приветствуется «зеленое» строительство. Проблема обеспечения жильем на душу населения, как в квадратных метрах, так и по количеству комнат, в целом, решена. Высокая плотность населения на фоне ограниченных территориальных ресурсов диктует первостепенность качества, которая сегодня связана с технологией энергоэффективного и экологического строительства [7, с. 974].

Строительство зданий с минимальными выбросами веществ становится обязательным на уровне директив ЕС уже в 2020 году. Китай, превышая население России на порядок, и уже обогнавший нашу страну по критерию площади жилья на душу населения, является заложником угроз социально-политического характера, таких как бедность и социальная стратификация, и поэтому приносит в жертву окружающую среду в пользу количественного роста экономики. Строительство в Китае – один из факторов национальной экономики, и этот опыт является поучительным во многих аспектах. Он может восприниматься в качестве источника строительных технологий, а также экономических механизмов стимулирования отрасли. Интересна китайская практика для устранения накопленного экологического ущерба, который рано или поздно проявится в полной мере.

Ряд стран, имеющих существенные неиспользуемые земельные ресурсы в условиях инновационного прорыва в городском планировании, видят создание новых городских агломераций в низкоурбанизированных территориях. Характерным примером является проект новой столицы Египта на восток от Каира, где за 5 лет планируется создать город с 5 миллионами населения. Такие инициативы, несомненно, создают огромный мультипликативный эффект для экономики, однако на начальных этапах это чрезвычайно дорого. Допущенные в расчетах ошибки могут подрвать экономическое благополучие нации на долгие годы. Россия и Китай, оценивая эти перспективы, демонстрируют сдержанный подход, отдавая предпочтение развитию столичных агломераций по принципу транспортного каркаса [6, с. 29].

Строительная отрасль на разных уровнях может быть рассмотрена с позиции функционирования рынка строительства. В условиях рыночных отношений важную роль играют конкурентнообразующие факторы, которые разделяют на внешние и внутренние.

К внешним факторам, прежде всего, относят маркетинг (предварительное и послепродажное обслуживание покупателей строительной и ремонтно-строительной продукции), т.е. проведение маркетинговых исследований относительно получения заказов на строительные работы. Строительная организация должна оценить свою конкурентоспособность, и эта оценка должна быть связана с изучением стратегических альтернатив, в том числе ограниченного роста цен на строительные товары и услуг, всевозможной информации, и также следует учитывать фактор риска и фактор времени.

К внутренним факторам относятся: технология, техника, организация строительного производства и экономические факторы. Организация строительного производства позволяет эффективно использовать людей, оборудование, предметы труда и создавать условия для внедрения передового производственного опыта при минимальных затратах. На организационном этапе большое значение имеет ускорение оборота производственных активов. Поэтому непрерывность производства, его ритм и пропорциональность использования средств труда рассматриваются как основные показатели эффективной организации строительного производства [1, с. 91].

В структуру рынка строительных услуг могут входить различные участники – инвестор, заказчик, подрядчики, исполнители. Однако в случае, когда масштабы строительной деятельности являются небольшими, структура упрощается.

Так, зачастую цепочка участников выглядит так: «застройщик» – «подрядчик» – «исполнители», либо даже исполнители подчиняются напрямую застройщику. Сокращение структуры участников рынка строительных услуг позволяет сократить расходы при строительстве небольших объектов.

Жилищное строительство как механизм создания жилья во многом определяется процессами, происходящими в сфере взаимодействия жилищного рынка и рынка жилищно-коммунальных услуг, и соответственно подчиняются их законам. Рынок недвижимости локализован, поскольку неподвижен и связан с землей. Все земельные участки в пределах населенных пунктов дифференцированы [2, с. 311]. Этот рынок имеет свои особенности, благодаря влиянию различных внешних и внутренних факторов. Жилой фонд чрезвычайно неоднороден. Каждое жилище предоставляет свой собственный набор услуг. Различаются характеристики фактического жилья и места его расположения (наличие инфраструктуры, окружающей среды и других элементов).

Характеристики жилища определяют качество жилого фонда. Жилье является долговечным товаром, таким образом, оно требует длительного технического обслуживания и ухода. Характер и качество содержания влияют на степень износа объектов жилья и качества жилищно-коммунальных услуг. Владелец может контролировать продолжительность и степень износа жилища, затрачивая деньги на его обслуживание и восстановление, обслуживание. Все эти особенности непосредственно влияют на процессы, происходящие в жилищной сфере, определяя характер спроса на жилье и жилищно-коммунальные услуги и качество их предложения.

Строительство жилья имеет некоторые особенности по сравнению со строительным комплексом в целом. Так, выделим такие особенности развития жилищного строительства [7, с. 272]:

- основной показатель рынка жилищного строительства – уровень жилищной обеспеченности – формируется под влиянием не столько объемов ввода жилья, сколько изменением численности населения;
- между регионами одной страны могут существовать значительные различия между уровнями жилищной обеспеченности и условиями функционирования жилищного строительства (в зависимости от климатических, демографических, экономических, правовых и иных факторов);
- на развитие рынка жилищного строительства влияет удельный вес части населения, уровень официальных доходов которого ниже или незначительно превышает прожиточный минимум;
- жилищное строительство также зависит от наличия социального (муниципального) жилья и программ приватизации в стране. Приватизация государственного жилья увеличивает жилищную обеспеченность, не создавая при этом добавленную стоимость в строительной отрасли;
- в зависимости от структуры спроса и предложения рынок жилищного строительства может быть разбалансирован, что снижает эффективность отрасли в целом;
- на доступность жилья влияет не только его стоимость, но также и уровень текущих расходов домохозяйств и наличие механизмов ипотечного кредитования.

Формирование рынка жилищного строительства в стране происходит под влиянием ряда факторов, которые определяют структуру этого рынка. К основным факторам развития рынка жилищного строительства относят такие:

1. Уровень цен. Цены, как на конечную строительную продукцию, так и на отдельные ее компоненты формируются под влиянием рыночных механизмов, следовательно, определение приоритетов строительной отрасли должно основываться на принятии сбалансированных решений с учетом структуры спроса и предложения жилья;

2. Наличие механизмов жилищного кредитования. Так, в последние годы активно развиваются различные механизмы финансирования и кредитования жилищного строительства. Тем не менее, ипотечное кредитование является одним из вариантов решения жилищной проблемы лишь у отдельных категорий населения, это связано с проблемой высоких ставок.

3. Доля государственного сектора в отрасли. В случае сокращения государственного сектора в жилищном строительстве обычно возрастают объемы частного и смешанного жилищного строительства, что приводит к снижению управляемости строительным комплексом со стороны государства. Как результат, из сферы государственного регулирования постепенно выходят рынки строительного-монтажных работ, проектно-изыскательских работ, стройматериалов, оборудования, рынки девелоперов и др.

4. Наличие административных методов государственного регулирования в области жилищного строительства. Такие меры обычно сводятся к лицензированию (например, в России это – обязательное членство в СРО), проведению антимонопольной политики, осуществлению контроля над соблюдением строительных норм и правил, норм проектирования, экологии, техники безопасности, энергонадзора, установлению тарифов и расценок на энергоносители, а также контролю над соблюдением законодательных актов по труду и социальной политике [8, с. 130].

Все перечисленные факторы влияют на формирование рынка жилищного строительства, в том числе на его структуру. Рациональная структура жилищного фонда – это такая структура, которая при среднерыночных затратах организаций на строительство, максимально удовлетворяет потребности населения в жилье.

Отметим, что при разработке модели структуры жилищного строительства следует различать коммерческое и социальное жилье. В основу формирования коммерческого и социального жилья положены различные концепции удовлетворения жилищных потребностей. Для рынка жилья потребностью является неудовлетворенный платежный спрос на жилище определенного качества. При этом стимулом для рыночного предложения является желание приобрести жилье, подтвержденное покупательской способностью.

Для социального жилища характерно обеспечение жильем той части менее обеспеченных домохозяйств, жилищные условия которых ниже сложившихся (и установленных) жилищных стандартов [9, с. 113].

Таким образом, строительный комплекс выполняет чрезвычайно важную социально-экономическую роль в обществе. Строительный комплекс имеет свои отличия от других отраслей, при этом его можно рассматривать в целом как рынок строительства. С этих позиций факторы развития строительного комплекса подразделяются на внешние (по отношению к отдельной строительной организации) и внутренние. В социальном плане наиболее важным элементом строительного комплекса является жилое строительство, которому свойственно более серьезное регулирование со стороны государства.

### Список литературы

1. Белоусова, Л. С. Устойчивое развитие строительного комплекса в регионе / Л. С. Белоусова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014. – 187 с.
2. Бесчастнова, Н. В. Проблемы устойчивого развития предприятий строительной отрасли / Н. В. Бесчастнова // Экономика и социум. – 2017. – № 6-1 (37). – С. 310-313.
3. Зарипова, А. В. Актуальные проблемы развития инвестиционно-строительного комплекса / А. В. Зарипова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8-2 (85-2). – С. 1194-1198.
4. Козулин, С. В. Развитие строительной деятельности в условиях формирования экономики нового технологического поколения / С. В. Козулин // Уральский научный вестник. – 2017. – Т. 11. – № 1. – С. 027-030.
5. Колхидов, А. А. Анализ международного опыта финансирования жилищного строительства / А. А. Колхидов, К. А. Потеряева // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3-1 (80-1). – С. 973-976.
6. Панкратов, О. Е. Проблемы повышения инвестиционно-экономического потенциала строительных предприятий / О. Е. Панкратов, Е. П. Панкратов // Экономика строительства. – 2017. – № 5 (47). – С. 3-17.
7. Смирнов, В. В. Характеристика и тенденции развития регионального рынка жилья / В. В. Смирнов, А. В. Толмачев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – № 120. – С. 265-281
8. Харитонович, А. В. Управление сбалансированным развитием инвестиционно-строительного комплекса / А. В. Харитонович // Глобальный научный потенциал. – 2017. – № 9 (78). – С. 128-131.
9. Шулекин, А. Н. Показатели оценки устойчивого развития организаций-застройщиков в области жилищного строительства / А. Н. Шулекин // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2017. – № 1 (3). – С. 71-76.

УДК 330

# РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО ЖИЛЬЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ. РЕТРОСПЕКТИВА 50Х, 60Х, 70Х ГОДОВ

**ВОРОНИНА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА**

студент

ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет»

**Аннотация:** В статье рассматривается практическое решение жилищной проблемы в 50-70-е гг., причины перехода к функционализму, заслуга Н.С. Хрущева к переходу к массовому жилищному строительству и его позитивные стороны.

**Ключевые слова:** строительство жилья; типовое проектирование; индустриальное домостроение; массовое жилищное строительство.

THE MARKET OF CONSTRUCTION HOUSING AS A REFLECTION OF SOCIAL LIFE. RETROSPECTIVE OF THE 50'S, 60'S, 70'S

*Voronina Viktoria Vladimirovna*

**Abstract:** The article deals with the practical solution of the housing problem in the 50-70s, the reasons for the transition to functionalism, the merit of N.S. Khrushchev to the transition to mass housing construction and its positive aspects.

**Key words:** USSR in the 50-70s. XX century., Housing construction, standard design, industrial housing construction, mass housing construction.

Жилищная проблема является одной из самых сложных социальных проблем, что предопределило неослабевающий интерес к ней со стороны ученых самого разного профиля. Причины интереса к жилищной сфере состоят в традиционно большой остроте жилищной проблемы и ее социальной значимости в новых экономических условиях, а именно возросших потребностях городского населения, которые на данный момент обгоняют реальный рост жилого фонда и материальной базы коммунального обслуживания.

В данной статье я обращаюсь к изучению жилищной политики СССР, взятой в ретроспективе 50-70х гг. XX века.

В разработке и реализации жилищной политики Советский Союз достиг заветных успехов, опередив в некоторых аспектах социальной защиты ряд индустриально развитых стран Запада. Достаточно подробно эту тему осветил в своей статье о переходе СССР к массовому жилищному строительству Горлов В.Н.

Для достижения данной цели в рамках настоящей статьи решались следующие задачи: определить специфические особенности жилищного строительства и характер его воздействия на различные стороны городской среды и образа жизни.

Жилищное строительство – явление социокультурное. Оно выступает локальным отражением социально-политических, экономических и духовных процессов общества. Жилищное строительство

разворачивается в любом обществе независимо от политических тенденций, приобретая конкретный социальный характер в контексте культурно-исторической и социальной ситуации. По сравнению с другими жизненными благами жилье является наиболее дорогостоящим и долговременно действующим.

К началу 50-х гг. противоречие между потребностями страны, ее населения в жилище и кустарными методами его проектирования и строительства стало очевидным. Народ, начавший сознавать свою силу и получивший определенные обещания, теперь ждал улучшения материального быта. По мере развития общества социальные требования к жилищу неуклонно возрастали, что находило отражение в объемах строительства, а также в качестве жилых домов. Общие социальные требования к жилищу выражали необходимость соответствия жилища достигнутому уровню социально-экономического развития страны, образу жизни и быта советских людей.

Развитие жилищного строительства происходило под воздействием таких факторов как социальный и научно-технический прогресс. По мере технического прогресса повышались требования к техническому оснащению квартир. Одновременно с этим НТП оказывал огромное влияние на процесс строительного производства. Появился ряд объективных условий для решительного увеличения объемов строительства жилья. Важнейшее из них – создание индустриальной базы крупнопанельного домостроения. В нашей стране после войны вопрос стоимости и технологической простоты возведения жилищ приобрел чрезвычайную остроту. Эта острота усугублялась еще и тем, что колоссальные человеческие потери уменьшили число рабочих рук, которые можно было планомерно выделить для гражданского строительства. В этих условиях переход к индустриализации домостроительного производства, к типовому дому, собираемому на стройплощадке относительно небольшими бригадами, был исторически неизбежен.

С середины 50-х гг. главный акцент в интерпретации совокупного социального заказа резко смещается в сторону скорейшего решения насущной жилищной проблемы. Это было одной из причин, вызвавших известную перестройку направленности архитектурного творчества и организации архитектурно-строительного дела, что в свою очередь потребовало создания мощной строительной индустрии и привело к формированию нового жилого фонда, во много раз превышающего все, что было создано за предшествующее столетие.

Строительство переводилось на индустриальную основу и превращалось в одну из мощных отраслей экономики. От спорадического строительства жилых домов в городской черте был осуществлен переход к строительству крупных жилых районов с развитой инфраструктурой. Развитие самого жилищного строительства вызвало к жизни необходимость развития многочисленных отраслей деятельности, таких как проектирование, промышленность строительных материалов, строительство учреждений инфраструктуры, предприятий торговли, дорожного строительства, городского транспорта, в которых были заняты сотни тысяч и миллионы людей. Экономический рост в СССР в послевоенный период был во многом связан с развитием жилищного строительства. В СССР жилищное строительство представляло одну из основных отраслей народного хозяйства, поскольку решение жилищной проблемы являлось самой важной задачей из поставленных программой КПСС в области подъема материального благосостояния народа.

Известные партийные и государственные решения середины 50-х гг., ставя социальные задачи массового жилищного строительства на десятилетия вперед, повлекли за собой выработку конкретных задач перед всеми звеньями архитектурно-строительного дела и обеспечивающих отраслей хозяйства. Развитие строительной индустрии, создание практически заново промышленности строительных материалов, потребовали формирования или радикальной реконструкции целых отраслей машиностроения (строительные машины, лифтовое хозяйство и пр.). Новый характер строительного процесса предопределил радикальную перестройку профессиональной подготовки строительных рабочих и руководителей строительства. Жилищное строительство было связано с производством товаров народного потребления большей частью длительного пользования.

По существу, перевод жилищного строительства на путь индустриализации и типизации в середине 50-х гг. – это инновационный процесс, включающий множество аспектов. На первом плане стояло решение острейшего жилищного кризиса, и именно это отодвинуло на второй план исследование по-

следствий и решение перспектив дальнейшего развития индустриального домостроения.

Характерно, что только с переходом на массовое посемейное заселение квартир стало возможным поднимать, научно обосновывать и решать во всей широте проблемные вопросы жилищного строительства. Жилье все более привлекало к своим проблемам внимание, свидетельствуя о необходимости всестороннего учета меняющихся во времени запросов населения. Все более глубоко стал изучаться демографический состав населения в связи с его жилищными потребностями. Семья как потребитель жилища, определяющая тип и степень благоустройства квартир, все чаще становилась объектом тщательного исследования в научных работах.

Строительство рассматривалось как средство решения социокультурных проблем общества и обеспечения наивысшего качества жизни людей. Удовлетворение потребности в жилье приводило к усилению мотивации к труду, повышению квалификации и образовательного уровня работника. Жилье обеспечивало необходимый уровень и качество жизни, тем самым, способствуя нормальному воспроизводству населения: образованию новых семей, росту рождаемости, снижению заболеваемости и смертности. Семья и ее члены, живущие в отдельных квартирах, придавали все большее значение суверенитету семейной жизни, ее приватному характеру, личному и индивидуальному в ней. Частная жизнь людей все хуже укладывалась в узкие рамки официальной советской семейной морали. Фактически квартира уже превратилась в пространство учебы, работы, воспитания, самообразования, любительского творчества массы людей.

Можно сказать, что был решен острый жилищный вопрос, но массовое строительство 60-70-х годов обезличило обширные районы новостроек и целые города. Архитектура страдала явной недостаточностью эмоционально-эстетической выразительности, и вполне правомерно заслужила оценку «архитектуры коробок». Именно на это делают акцент современные архитекторы и градостроители, говоря об эстетической составляющей проектирования зданий. Они отмечают, что важно не только сделать жилье комфортным и доступным, но и гармонично вписать его в окружающую среду, использовать эстетические приемы в массовой типовой застройке.

Следует отметить что, сегодняшнее представление о среде жизнедеятельности неразрывно связано с развитием строительной отрасли, ориентированным на современную архитектуру. Жилищное строительство остается ключевым элементом комфортной среды проживания и одновременно условием достижения высокой производительности и привлекает инвестиции предприятий большого сектора экономики.

### Список литературы

1. Горлов В.Н. «Н.С. Хрущев и переход к массовому жилищному строительству в Советском Союзе» // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2017. № 1. С. 71–81.

2. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ КОМИТЕТ КПСС СОВЕТ МИНИСТРОВ СССР «ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 31 июля 1957 г. N 931 О РАЗВИТИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СССР».

© В.В. Воронина, 2017

УДК 30

# МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**ХОТ КАЗБЕК ПШИМАФОВИЧ**

к.э.н., доцент

**РАЕВСКАЯ ДАРЬЯ АЛЕКСЕЕВНА**

Магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

**Аннотация:** данная статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов по управлению прибылью на предприятии, а также изучению методов ее управления. На сегодняшний день прибыль является движущей силой экономики, обеспечивающей интересы собственников бизнеса, государства и персонала компании. Поэтому изучение методов эффективного управления прибылью, является важнейшей задачей финансовых менеджеров и руководителей компании.

**Ключевые слова:** управление прибылью, методы управления, системный подход, предприятие, прибыль.

## METHODS OF PROFIT MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

**Hot Kazbek Pshimafovich,  
Raevskaya Darya Alekseevna**

**Abstract:** the article is devoted to topical issues on the management profit of the enterprise, as well as the methods of its management. Today, profit is the driving force of the economy, ensuring the interests of business owners, state and company personnel. Therefore, the study of methods of effective management of the profit is the most important task of financial managers and company executives.

**Key words:** earnings management, governance, system approach, enterprise, profit.

Деятельность любой организации в условиях рыночной экономики зависит от множества факторов. Существуют такие факторы, как повышенные требования потребителей к качеству выпускаемой продукции, финансовая нестабильность, которые отражаются на деятельности любой организации.

В рыночных условиях предприятие быстро и эффективно реагирует на изменения рыночной ситуации и принимает подходящие решения в области планирования и управления прибылью.

В каждом предприятии главной целью является получение прибыли, которая выступает важнейшей экономической категорией. В наше время планирование и управление прибылью является не только источником развития предприятия, но и предоставляет возможность создавать базу для роста национальной экономики. Прибыль является движущим мотивом деятельности любой организации, а также основным источником формирования денежных ресурсов [1, с. 319].

Предприятие получает прибыль в том случае, если продукция и услуги удовлетворяют потребности потребителей. Таким образом, успешная деятельность любой компании основана на эффективном управлении прибылью. Отсюда следует, что прибыль выступает не только целью производственной деятельности, но и отражает конечный результат ее.

Управление прибылью представляет собой совокупность принципов и методов воплощения управленческих решений по основным критериям формирования, распределения и использования прибыли [2, с. 240].

Рассмотрим управление прибылью с точки зрения системного подхода.

С точки зрения системного подхода управление прибылью является сложной многоуровневой системой, включающей в себя следующие подсистемы: планирование и анализ прибыли, а также прогнозирование прибыли и ее контроль. Все исследуемые подсистемы имеют свои цели и задачи, а также находятся в постоянной взаимосвязи между собой. Чем выше уровень прибыли предприятия, тем больше задач она может решить, рационально распределив средства по направлениям использования. Системный подход управления прибылью представляет собой исследование способов формирование подсистем в единое целое и влияние функционирования системы на отдельные ее звенья.

Стратегическое направление системы управления прибылью конкретизируется в изучении возможностей деятельности организации на основе исследования, мониторинга и планирования рыночной среды, уровня полученного финансового результата и возможностей его контроля с целью оптимизации.

Основными элементами управления прибылью выступают альтернативные варианты решения тактических и стратегических задач, а также моделирование различных вариантов интегрированности управления прибылью в общей системе управления организацией. Принятие управленческих решений формирует систему управления прибылью в рамках исследуемого предприятия. Целевая политика управления прибылью включает в себя совокупность факторов по формированию, распределению и использованию прибыли, которая регламентируется уставом и комплексом внутренних требований и нормативов.

Основная цель управления прибылью состоит в максимизации благосостояния собственников будущих периодов. Таким образом, данная цель обеспечивает гармонизацию интересов государства и собственников бизнеса.

Теперь остановимся на методах управления прибылью. По мнению Н.В. Колчиной, метод представляет собой способ воздействия субъекта управления на изучаемый объект для получения определенного результата. Сгруппируем существующие методы по следующим видам: экономические, организационно – распорядительные и социально-психологические методы [3, с. 464].

Экономические методы представляют собой систему мероприятий, которая с помощью экономических рычагов и стимулов направляет деятельность предприятия в нужное направление, оказывая косвенное влияние на производство компании. Рассматриваемая система управления прибылью использует все хозяйственные рычаги: экономическое стимулирование, налоги, ценовую политику и т.д. Исследуемые рычаги используются комплексно в системе, охватывая объект управления.

Организационно-распорядительные методы управления прибылью организации основаны на ответственности и правах общества. В исследуемых методах предусматривается использование власти руководителей и ответственности подчиненных. В данные методы входят различные способы влияния субъекта на объект при помощи законов, распоряжений, приказов и т.д. Они раскрывают права и обязанности любого руководителя и подчиненного, а также каждого уровня и звена управления.

Для успешной и результативной работы необходимо выполнение следующих условий: согласованность и ответственность прав на каждом уровне управления, а также и между ними, при этом промежуточный уровень выступает как «ретранслятор».

Социально-психологические методы управления прибылью на предприятии основаны на фундаменте нравственных ценностей общества, а так же на отношении к личности. По мнению О.А. Овчинникова рост знаний, навыков и умений сотрудников приводит к большей работоспособности кадров предприятия и косвенно влияет на увеличение прибыли [4, с. 77-79].

Объектами управления с помощью этих методов выступают: личностные характеристики работников; внутренний климат коллектива; система мотивации работников; условия труда работников; организация труда; методика подготовки и переподготовки кадров; сплоченность коллектива.

При использовании данных методов оценке подлежат отдельные работники предприятия, а также влияние на них социально-экономического климата внутри коллектива.

Для оценки используют различные методы, среди которых: анкетирование, наблюдения, психологические тесты и др. Используются всевозможные психологические тренинги, лекции для руководителей структурных подразделений, направленные на познание методов управления коллективом, а также проведение уроков подготовки коллектива к приему методов со стороны руководства. Исследуются мероприятия, направленные на совершенствование социально-психологических отношений внутри коллектива.

Методы управления прибылью организации во многом зависят от целей бизнеса и масштабов предприятия, а также от политики государства, в котором находится исследуемое предприятие.

Большая роль прибыли в развитии любой организации и предоставлении интересов его собственников и персонала указывает на постоянную необходимость эффективного управления ею. Рациональное управление прибылью предоставляет возможность реализовать текущие цели и задачи, которые способствуют осуществлению функций управления.

Из выше рассмотренного следует, что главенствующей целью любой компании является получение прибыли, а также рациональное распределение факторов производства.

Соответственно, на управление прибылью влияет множество исследуемых факторов, которые зависят как от предприятия, так и от окружающей среды.

### Список литературы

1. Афанасьева, Л.П. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: Практикум / Л.П. Афанасьева. – М.: «Инфра-М». – 2013. – 319с.
2. Бланк, И.А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – М.: «Ника-Центр». – 2014. – 240с.
3. Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Н.В. Колчина. – М.: «Юнити». – 2012. – 464с.
4. Овчинникова О.А., Парушина Н.В. Трансформация отчетности для отражения интеллектуального капитала [Текст] // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. - № 4. – с. 77-79.
5. Шафронов, А.Н. Эффективность производства и факторы её роста [Текст] // АПК: Экономика и управление. – 2013. - №4. – с.22.

УДК 330

# ФИНАНСЫ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В ЭПОХУ ЕКАТЕРИНЫ II

**УГЛИЦКИХ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

**ЯРОВАЯ АЛЬБИНА РУСЛАНОВНА**

студент 3 курса напр. «Экономика»

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению особенностей финансов в Российской империи в эпоху правления Екатерины II. Изучены финансовые преобразования в эпоху Екатерины II, а также проанализирована финансовая система XVII - XVIII вв.

**Ключевые слова:** финансовая система XVII - XVIII вв., Россия, реформы.

## FINANCE OF THE RUSSIAN EMPIRE IN THE ERA OF CATHERINE II

**Uglitskikh Olga Nicolaevna,  
Yarovaya Albina Ruslanovna**

**Abstract:** The article is devoted to the examination of the peculiarities of finance in the Russian Empire during the reign of Catherine II. The financial transformations in the era of Catherine II were studied, and also the financial system of the 17th - 18th centuries was analyzed.

**Key words:** financial system of the XVII - XVIII centuries. , Russia, reforms.

Правление Екатерины II характеризовалось развитием экономики и торговли. Вступив на престол, она обнаружила страну истощенную семилетней войной и полную внутренних противоречий. Экономическая политика Екатерины II затронула все слои общества, но наиболее выгодное положение получило дворянство и купечество. Преобразование экономики России во второй половине 18-го века являлись попыткой адаптации устаревшего феодального строя к условиям капитализма, набирающего обороты в странах запада и существенно ускоряющего развитие иностранной промышленности и производства.

Финансовая сфера России в эпоху царствования Екатерины II ознаменовалась двумя важнейшими событиями, которые имели большое экономическое и политическое значение для жизни страны. А именно, были впервые введены государственные бумажные деньги и непосредственно сформировалась определенная банковская система.

Преобразование экономики России во второй половине 18-го века являлись попыткой адаптации устаревшего феодального строя к условиям капитализма, набирающего обороты в странах запада и существенно ускоряющего развитие иностранной промышленности и производства. Финансовое состояние России за 34 года царствования Екатерины II изменилось, и притом не только в количественном отношении, но и в качественном, но, тем не менее, повторяем, финансовая политика Екатерины II — наименее яркая страница в истории ее царствования. Найдя при вступлении на престол полное отсутствие единства и порядка в управлении финансами страны, императрица Екатерина II обратила сразу

же внимание на это обстоятельство.

Рассмотрим проблемы, которые наиболее четко отражались в финансовой системе того времени :

1. Отсталость промышленности в технологическом плане
2. Монополии на добычу, производство и продажу товаров снижали конкуренцию, а следовательно — убивали стимул к развитию
3. Низкоквалифицированный рабский труд крепостных тормозил рост объемов внешней и внутренней торговли
4. Завышенные пошлины со времен Елизаветы Петровны жестко ограничивали развитие внешнеэкономических отношений
5. Нехватка денег в казне и трудность транспортировки тяжелых медных монет
6. Отсутствие отлаженной структуры отъема денег у населения (системы налогообложения)

Следуя по стопам своих предшественников и предшественниц, Екатерина II не изменила системы налогов: прямые налоги в бюджет доходов играли второстепенную роль по сравнению с налогами косвенными; так, по данным г. Чечулина , подушной подати в 1763 г. собиралось 5 667 000 руб., т. е. около 30% всех доходов, а в 1796 г. — 24 721 000 руб., т. е. около 33% всех доходов; подушная подать вместе с подворной и промысловым налогом (подворная подать и промысловый налог давали очень незначительную сумму) были единственными прямыми налогами.

Экономические реформы Екатерины II.

- 1) Секуляризация церковных земель и имущества ( 8 марта 1764 г)

Основной целью проведения данной реформы являлось ослабление церкви, увеличение налогов, повышение эффективности использования земель. Причинами послужили :

1. Чрезмерная автономность власти ;
2. Необходимость увеличения поступления налогов и эффективности использования земель.

В результате подписания указа Сенату «О разделении духовных имений» все принадлежащие духовенству земли и крестьяне перешли под контроль государства. Специальный орган, Коллегия Экономии, начала собирать с крестьян подушную подать и часть полученной суммы передавать на содержание монастырей. Учреждались так называемые «штаты» монастырей, число которых было ограничено. Большая часть монастырей была упразднена, их обитатели были распределены по оставшимся церквям и приходам. Закончилась эпоха «церковного феодализма»

- 2) Денежная реформа ( 29 декабря 1768 г)

Подписание манифеста «об учреждении московского и петербургского банков» создало прецедент использования бумажных денежных знаков на территории Российской империи. Проблема дефицита бюджета и неудобство транспортировки медных денег. Причины и цели:

1. Неудобство транспортировки больших сумм медных денег внутри страны;
2. Необходимость стимулирования экономики;
3. Стремление к преобразованию финансовой системы в соответствии с западными стандартами;
4. Нехватка средств для ведения войн.

В 1786 году произошло объединение этих банков в единую структуру — Государственный ассигнационный банк, с определением его дополнительных функций

Манифестом 1786 года предусматривалось:

1) выпускать ассигнации нового образца и расширить число номиналов. Увеличить выпуск ассигнаций в 2 раза, т.к. их было недостаточно, для обслуживания нужд обращения. Сдерживалось развитие промышленности, ремесла и земледелия. Эта оценка состояния денежного обращения исходила из равновесия ассигнаций и монет.

2) эмиссия ассигнаций меньшего номинала — десяти и пяти руб. Для пресечения переделки меньших номиналов в более крупные размеры разных ассигнаций стали отличаться друг от друга.

Реализация этих мероприятий привела к росту обращающихся ассигнаций. К ноябрю 1796 г. в обращении находилось ассигнаций на 157 млн. руб.; в 1801 г. — 212 млн. руб.; в 1817 г. — 836 млн. руб. Ассигнационный рубль обесценился на 80%.

Манифест о свободе предпринимательства (17 марта 1775 года)

Под «манифестом о свободе предпринимательства», принято понимать издание документа, разрешающего открывать любое мелкое кустарное производство всем гражданам Российской империи — «Манифест о высочайше дарованных разным сословиям милостям по случаю заключения мира с Портою Оттоманскою». Напугавшая всех дворян Крестьянская война 1773-1775 ясно дала понять, что без каких-либо уступок перед наиболее многочисленным сословием вполне возможно возникновение новых волнений.

Подведем итоги финансовой системы XVII - XVIII вв. Благодаря Екатерине II государство нарастило объемы доходов, по сравнению с предыдущими правителями. Однако следует отметить, что ее деятельность имела более масштабный т.е. количественный характер, чем качественный. Так как, в основном решения принимались на основе иностранного опыта.

Отметим так же роль денежной реформы. В тактическом плане благодаря денежной реформе правительство получило несколько миллионов в казну, что позволило ему продолжать начатую войну с Турцией и проводить административную реформу, требующую оплачивать огромную армию чиновников, которые и становились новой опорой русского самодержавия. Таковы были основные последствия денежной реформы, проведенной Екатериной II.

### Список литературы

1. Жидкова Е. Ю., Видеркер Н. В.: Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие/ СКФУ //2014 год - 252 стр.;
2. Заичкин И.А. Русская история от Екатерины Великой до Александра II./ Заичкин И.А. - М.: Мысль, 1994.- 765 с.
3. Нечаев А. С.: Бюджетная система Российской Федерации: Учебное пособие/А.С.Нечаев, Д.А.Антипин, О.В.Антипина - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 265 с.

УДК 330

# СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ

**ОСТАШКОВ АЛЕКСАНДР ВАЛЕРЬЕВИЧ**

к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»,

**РЖОХИНА ОЛЕСЯ ВАЛЕРЬЕВНА,****МАТЯГИНА МАРИЯ ОЛЕГОВНА**

Студенты ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

**Аннотация:** в статье рассматривается теоретический аспект маркетинга территорий, современные подходы к его формированию. А именно задачи маркетинга территорий. Раскрывается классификация субъектов и изучаются особенности основных стратегий маркетинга территорий.

**Ключевые слова:** маркетинг; маркетинг территорий; маркетинг инфраструктуры; маркетинг имиджа; маркетинг населения; маркетинг отношений.

## MODERN APPROACHES TO FORMING OF MARKETING OF TERRITORIES

**Ostashkov Alexander Valerievich,  
Rgohina Olesya Valerievna,  
Matahina Maria Olegovna**

**Abstract:** The article deals with the theoretical aspect of marketing areas, modern approaches to its formation. Namely, the task of marketing territories. Reveals the classification of subjects and studied the features of the basic marketing strategies of territories.

**Key words:** marketing; territorial marketing; marketing infrastructure; marketing image; marketing public; marketing of relations.

Маркетинг территорий – маркетинг в интересах территории для достижения ее стратегических целей. Он представляет территорию как товар, комплекс выгод для потребителя от доступа к данной территории.

Маркетинг территорий осуществляется по следующим основным направлениям: формирование имиджа территории, формирование ее привлекательности для жителей и туристов, квалифицированных кадров, развитие инфраструктуры.

Задачи, которые определяют необходимость маркетинговых технологий:

Удовлетворение потребностей жителей, бизнеса, туристов и гостей территории;

Создание позитивной стороны территории в сферах качества жизни, развития бизнеса, для привлечения инвесторов

Коммуникативная задача, продвижение позитивной стороны территории

История маркетинга территории как отдельной сферы начинается в середине 1990х годов 20 века. В это же время выходит работа авторов – Ф.Котлер, Д.Хайдер, К.Асплунд, И.Рейн. Работа называлась «Маркетинг территорий: привлечение инвестиций, промышленности и туризма в города, штаты и страны». В ней маркетинг рассматривается как инструмент продвижения территории [2, с. 205].

Главная необходимость в маркетинге – усилить способности территории приспосабливаться к

рыночным изменениям.

Выделяют два вида объекта маркетинга:

- Для территориального маркетинга (на территории) – отношения по поводу конкретных товаров, услуг и др., осуществляемые в пределах территории;
- Для маркетинга территории (в интересах территории) – сама территория в целом, и он осуществляется как внутри, так и преимущественно за ее пределами [3, с. 128].

Необходимо подробнее рассмотреть субъектов маркетинга территории, их цели, интересы. Рассматривают два вида субъектов маркетинга территории – внешние и внутренние.

Внешние интересуются благополучием территории для того, чтобы использовать часть данного благополучия за пределами территории (пример такого благополучия: физические ресурсы, продукты труда рабочей силы, возможности реализации финансовых средств и т.д.). Внутренние субъекты соотносят благополучие территории со своим личным благополучием.

Вообще основными субъектами маркетинга не только территории, а любой сферы являются производители, потребители и посредники. Также участвовать в отношениях маркетинга могут и органы власти, СМИ, научные учреждения, частные организации.

Существует классификация потребителей по ряду критериев. Самые большие из них:

- Резиденты и нерезиденты
- Физические и юридические лица.

Рассмотрим для начала первую пару потребителей. Резиденты – лица, проживающие на территории. Они в свою очередь могут быть разделены на людей, родившихся на территории и постоянно проживающие на ней и люди, приехавшие и долго проживающие на данной территории. Нерезиденты – юридические и физические лица, осуществляющие свою деятельность на одной территории, но проживающие на другой.

Что касается второй пары потребителей – физические и юридические лица. Юридическими лицами в сфере маркетинга можно назвать предприятия, организации, учреждения и т.д., ориентированные на внешнеэкономическую деятельность. Физические лица – обычные граждане территории.

Всех потребителей объединяет использование конкурентных преимуществ территории. Кто-то использует для жизни, кто-то для бизнеса, для пребывания на территории.

В соответствии с маркетингом каждую территорию необходимо правильно продвигать. Для этого нужно обязательно знать ответы на следующие вопросы:

- Какие люди, организации вовлечены в процесс принятия решения о выборе территории и каковы их роли?

- Какие критерии используются ими?

- Каковы типичные образцы, стереотипы, приемы инициирования, влияния и принятия решения по выбору территории [4, с. 312]?

- Также необходимо выбрать стратегию маркетинга территории. Выделяют четыре пять стратегий: маркетинг отношений, маркетинг имиджа, маркетинг привлекательности, маркетинг инфраструктуры и маркетинг населения [1, с. 105].

Первая из них – маркетинг отношений. В данном случае объектом становится не просто решение проблем потребителя, а отношения с ним. Маркетинг отношений направлен на формирование круга лояльных потребителей.

Маркетинг имиджа. Целью данной стратегии является создание, развитие, распространения положительного образа территории. Маркетинг имиджа является довольно недорогой стратегией. Но и она тоже требует определенных затраты. Основным инструментом стратегии являются коммуникации, которые демонстрируют открытость территории для контактов.

Следующая стратегия – маркетинг привлекательности. Подразумевающая под собой повышение привлекательности территории для людей. Этого можно добиться созданием музеев, исторических зон, архитектурой, культурой.

Маркетинг инфраструктуры. Согласно данной стратегии самое главное развитие цивилизованности рыночных отношений на данной территории. На территории должно быть удобно жить, работать и

развиваться, а для этого нужно прежде всего развивать инфраструктуру жилых районов, промышленных зон, в целом рыночную инфраструктуру.

Для того, чтобы развить социально-экономическую, культурную, деловую сферы территории и соответствующую инфраструктуру создается комплекс политических, правовых, научно-технологических и др. действий.

Еще одна стратегия – маркетинг населения. В данном случае территории могут выбирать различные стратегии в зависимости от развитости территории в сфере рабочей силы. Территории с низким уровнем занятости, могут использовать данную стратегию с целью создания новых рабочих дней. Можно рассмотреть и другой случай, если рабочих рук мало, а рабочих мест в избытке, то территории рекламируют возможности для проживания, заработную плату и т.д.

#### Список литературы

1. Котлер Ф. Асплунд К. Рейн И. Хайдер Д. Маркетинг. СПб.: Стокгольм. шк. Экономики. - 2005. - 376 с.
  2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. - СПб.: Питер. - 2006. - 416 с.
  3. Старцев Ю.Н. Территориальный маркетинг: учеб. пособие. - Челябинск: ЧГУ. - 2004. – 205 с.
  4. Князева И.В., Шевцова Е.В. Маркетинг территорий. - Новосибирск: СибАГС. - 2007. - 200 с.
- © Ржохина О.В., Матягина М.О., Осташков А.В., 2017

УДК 330

# ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

**РЕТИНСКАЯ ВЕРА НИКОЛАЕВНА**

к.с.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»,

**РЖОХИНА ОЛЕСЯ ВАЛЕРЬЕВНА,****ЛУНОЧКИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА**

Студенты ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

**Аннотация:** в статье раскрывается понятие прогнозирования в целом и прогноза социально-экономического развития в частности. Подробно рассматривается порядок разработки прогноза социально-экономического развития Пензенской области на среднесрочный период.

**Ключевые слова:** прогноз; прогнозирование; социально-экономический прогноз; социально-экономическое прогнозирование; сценарные условия.

## THE ORDER OF DEVELOPMENT OF THE MEDIUM-TERM FORECAST OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF THE PENZA REGION

Retinsky Vera Nikolaevna,  
Rgohina Olesya Valerievna,  
Lunochkina Elena Andreevna

**Abstract:** the article reveals the concept of forecasting in General and forecasting of socio-economic development in particular. In detail the procedure for the development of the socio-economic development of the Penza region for the medium term.

**Keywords:** forecast; forecasting; socio-economic forecast; socio-economic forecasting; scenario conditions.

Прогнозирование в государственном управлении - научно обоснованное представление о развитии общественных процессов и отношений, о сроках и характере их изменений. Процесс прогнозирования не ограничен жесткими временными рамками, ранее принятыми решениями, носит предварительный характер. Прогнозы являются источником информации в первую очередь о тех объектах государственного управления, которые существенным образом влияют на ход социально-экономических событий и при этом частично поддаются (или не поддаются) воздействию со стороны государства [1, с. 165].

Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации - документ, содержащий систему научно-обоснованных представлений о направлениях и результатах социально-экономического развития Российской Федерации на прогнозируемый период [2, ст. 3].

Прогноз социально-экономического развития Пензенской области на среднесрочный период разрабатывается в соответствии с постановлением Правительства области от 30.12.2015 № 769-пП "Об утверждении Порядка разработки, корректировки, общественного обсуждения, мониторинга и контроля реализации прогнозов социально-экономического развития Пензенской области на долгосрочный и среднесрочный периоды».

Согласно данному документу среднесрочный прогноз разрабатывается в целях формирования системы научно обоснованных представлений о направлениях и ожидаемых результатах социально-экономического развития Пензенской области и среднесрочный период соответственно. Он формируется на основе данных социально-экономического развития Пензенской области за последний отчетный период, анализа внешних и внутренних условий социально-экономического развития Пензенской области до конца базового года и тенденций развития экономики и социальной сферы на планируемый период [3, ст. 1].

Прогноз социально-экономического развития разрабатывается каждые 3 года. Основой ему являются сценарные условия и основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период, стратегии социально-экономического развития Пензенской области с учетом основных направлений бюджетной и налоговой политики Пензенской области.

Разработка и корректировка среднесрочного прогноза осуществляются при методическом содействии федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития.

Среднесрочный прогноз разрабатывается на вариативной основе. Он содержит в себе:

- 1) оценку достигнутого уровня социально-экономического развития Пензенской области;
- 2) оценку факторов и ограничений экономического роста Пензенской области на среднесрочный период;
- 3) направления и основные показатели социально-экономического развития Пензенской области по отдельным видам экономической деятельности и секторам экономики на среднесрочный период с учетом реализации мероприятий, содержащихся в государственных программах Пензенской области [3, ст. 2].

Данный прогноз учитывается при корректировке прогноза социально-экономического развития Пензенской области на долгосрочный период.

Осуществляется разработка в 2 этапа. На первом этапе уполномоченный орган совместно с исполнительными органами государственной власти Пензенской области, во взаимодействии с органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Пензенской области, на основе сценарных условий функционирования экономики Российской Федерации, прогноза развития видов экономической деятельности, секторов, сфер экономики и социально-экономического развития Пензенской области, прогнозов социально-экономического развития территорий муниципальных районов и городских округов Пензенской области, отчетных данных базового периода территориальных органов федеральных органов исполнительной власти по Пензенской области, а также иных материалов, необходимых для разработки соответствующих разделов среднесрочного прогноза ежегодно до 20 июля текущего финансового года разрабатывает предварительный вариант прогноза и направляет его в Министерство экономического развития Российской Федерации, а также представляет в Министерство финансов Пензенской области прогноз бюджетообразующих показателей. Ежегодно готовит проект распоряжения о среднесрочном прогнозе и вносит его в Правительство Пензенской области одновременно с проектом бюджета Пензенской области.

На втором этапе уполномоченный орган совместно с исполнительными органами государственной власти Пензенской области ежегодно разрабатывает уточненный вариант среднесрочного прогноза и в срок до 10 ноября текущего года направляет его в Министерство экономического развития Российской Федерации.

Среднесрочный прогноз одобряется Правительством Пензенской области.

Подготовку и проведение общественного обсуждения проектов долгосрочного прогноза и сред-

несрочного прогноза организует уполномоченный орган. Проекты долгосрочного прогноза и среднесрочного прогноза размещаются в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на официальном сайте уполномоченного органа с одновременным их размещением в федеральной информационной системе стратегического планирования с соблюдением требований законодательства Российской Федерации о государственной, коммерческой, служебной и иной охраняемой законом тайне.

Уполномоченный орган формирует в федеральной информационной системе стратегического планирования паспорт проекта долгосрочного прогноза или среднесрочного прогноза (далее - паспорт проекта), который содержит следующие сведения:

- а) наименование разработчика;
- б) вид документа стратегического планирования;
- в) уровень документа стратегического планирования;
- г) наименование проекта документа стратегического планирования;
- д) проект долгосрочного прогноза или среднесрочного прогноза;
- е) пояснительную записку к проекту долгосрочного прогноза или среднесрочного прогноза;
- ж) даты начала и завершения общественного обсуждения проекта долгосрочного прогноза или среднесрочного прогноза;
- з) контактную информацию ответственного лица разработчика (фамилию, имя, отчество (при наличии), адрес электронной почты, номер контактного телефона);
- и) иную информацию, относящуюся к общественному обсуждению проекта долгосрочного прогноза или среднесрочного прогноза [3, ст. 4].

Общественное обсуждение проектов долгосрочного прогноза и среднесрочного прогноза осуществляется в электронной форме.

### Список литературы

1. Гегедюш Н.С., Мокеев М.М., Сергушко С.В., Гребенникова А.А. Государственное и муниципальное управление 2ое издание: краткий курс лекций. – М.: Издательство Юрайт. – 2012. – 238 с.
2. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28.06.2014 г. №172-ФЗ / [Электронный ресурс] дата обновления 30.12.2017. Доступ из системы Гарант (дата обращения 19.12.2017).
3. Об утверждении порядка разработки, корректировки, общественного обсуждения, мониторинга и контроля реализации прогнозов социально-экономического развития Пензенской области на долгосрочный и среднесрочный периоды: постановление Правительства Пензенской области от 20.12.2015 года №769-пП / [Электронный ресурс] дата обновления 11.05.2017. Доступ из системы Гарант (дата обращения 19.12.2017).

© Ржохина О.В., Луночкина Е.А., Ретинская В.Н., 2017

# МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 65.01

# ОЦЕНКА ТРАНСПАРЕНТНОСТИ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА С ПОЗИЦИИ СТЕЙКХОЛДЕРСКОГО ПОДХОДА

РАМЕНСКАЯ ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

**Аннотация:** Данная статья посвящена оценке прозрачности системы риск менеджмента компаний корпоративного типа с позиций реализации интересов стейкхолдеров. В результате был сформирован перечень информационных блоков, содержащих информацию необходимую основным группам стейкхолдеров для оценки прозрачности компании в сфере управления рисками.

**Ключевые слова:** система управления рисками, прозрачность, стейкхолдерский подход

## THE STAKEHOLDER APPROACH TO THE EVALUATION TRANSPARENCY OF THE CORPORATES RISK MANAGEMENT'S SYSTEM

Ramenskaya Liudmila Alexandrovna

**Abstract:** This article evaluates transparency of the system of risk management in in Russian Corporates. As a result, it formed a list of information blocs containing the information necessary to stakeholders to assess the information transparency of the company's risk management.

**Keywords:** risk management system, transparency, stakeholder approach

В последние годы наблюдается изменение требований к риск-менеджменту публичных компаний, в части его организации и усилению роли в системе корпоративного управления. Данное явление стало следствием череды крупных банкротств в 2008-2009 гг., в аналитических материалах о причинах кризиса отмечается, что именно риск-менеджмент «стал наиболее уязвимым звеном как российских, так и зарубежных корпораций» [1].

При важности информации о системе риск-менеджмента публичной организации для основных групп заинтересованных сторон (табл. 1), информация зачастую носит разрозненный и ограниченный характер.

Основными блоками информации, характеризующими степень прозрачности риск-менеджмента компании, являются:

### 1. Управление рисками в системе корпоративного управления

Несмотря на то, что финансовый кризис привел к переосмыслению лучшей практики корпоративного управления – большинство стран приняли обновленные редакции соответствующих Кодексов, управление рисками по прежнему относится к одной из наименее проработанных сфер (по результатам исследования, проведенного компанией KPMG совместно с ACCA в 25 странах [2]).

Таблица 1

**Интересы стейкхолдеров, реализуемые посредством эффективного функционирования системы риск-менеджмента**

Основные группы стейкхолдеров	Интересы, реализуемые в системе риск-менеджмента
Собственники (акционеры)	Обеспечение разумной гарантии достижения целей организации, дополнительный контроль за деятельностью менеджмента
Сотрудники	Уверенность в стабильности рабочего места и отсутствии угроз, которые могут дестабилизировать компанию и отразиться на них
Инвесторы	Уменьшение опасности банкротства, повышение инвестиционной привлекательности за счет разумной гарантии получения дохода на вложенный капитал
Контрагенты	Снижение рисков, связанных с неплатёжеспособностью партнера (кредитные, ликвидности и пр.)
Государство	Достоверность составления отчетности, дополнительный инструмент контроля над деятельностью компании

Информация об управлении рисками в системе корпоративного управления позволяет оценить соответствие лучшей практике, что косвенно демонстрирует степень участия и вовлеченности высшего руководства организации в процесс управления, его способность оспаривать чрезмерно рискованную корпоративную стратегию, своевременно реагировать на появление критических и катастрофических рисков.

Источниками информации служат раздел «Корпоративное управление» официального сайта и документы о полномочиях.

Соответствие лучшей практике может быть оценено на основе соблюдения рекомендаций Кодекса корпоративного управления. Так в Кодексе содержатся рекомендации по определению компетенций Совета Директоров в системе управления рисками [3]:

- определение принципов и подходов к организации системы управления рисками;
- контроль соответствия системы риск-менеджмента принятым принципам и подходам, мониторинг эффективности системы риск-менеджмента.

Кроме того, в Кодексе большое внимание уделено наличию и составу специализированных комитетов, таких как комитет по аудиту и рискам. Так, комитет по аудиту рекомендуется формировать только из независимых директоров, при этом рекомендуется, чтобы по крайней мере один из независимых директоров-членов комитета по аудиту обладал опытом и знаниями, необходимыми для работы с бухгалтерской (финансовой) отчетностью [3].

### 2. Организация системы управления рисками в компании

Анализ данной информации позволяет сделать вывод о значимости системы управления рисками в компании, независимости службы внутреннего аудита.

Источником информации являются открытые документы системы риск-менеджмента, такие как «Политика управления рисками» и «Политика внутреннего аудита».

### 3. Реальная деятельность системы риск менеджмента в отчетном периоде

Информацию о наиболее существенных рисках и методах управления ими компании корпоративного типа как правило раскрывают в годовом отчете.

Полный перечень рисков и широкий спектр методов управления ими, содержащиеся в отчете косвенно свидетельствует о высоком уровне функционирования системы риск-менеджмента и о готовности компании вкладывать средства в снижение опасности возникновения критических и катастрофических рисков.

Перечисление исключительно страхуемых рисков и страхования как единственного способа управления ими говорит о пассивном и ограниченном риск-менеджмента.

Отсутствие раздела по рискам в отчете компании или наличие таких формулировок как «существенных рисков выявлено не было» сигнализируют о том, что управление рисками в компании носит

декоративный формальный характер.

Отсутствие информации о реальной деятельности системы риск-менеджмента может служить сигналом о пренебрежении процедурами управления рисками со стороны руководства.

В «Управление рисками организаций. Интегрированная модель» (COSO ERM) [4] под «пренебрежением рисками со стороны руководства» понимается неприменение установленной политики и процедур в незаконных целях – личной выгоды, неадекватно заниженного представления финансового положения организации, создания видимости соблюдения законов.

Оценка прозрачности системы риск-менеджмента может проводиться стейкхолдерами на основе взвешенной балльной оценки выделенных информационных блоков. Весовые коэффициенты могут быть расставлены индивидуально для каждой группы стейкхолдеров. Например, для акционеров наиболее важным могут быть блоки корпоративного управления и годовые отчеты.

Иллюстрацию оценки прозрачности системы риск-менеджмента рассмотрим на примере ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат». В данном случае оценка присваивалась по десятибалльной шкале (1-информация полностью отсутствует, 10 – информация представлена в полном объеме) (табл. 2).

Таблица 2

Оценка прозрачности системы риск-менеджмента ПАО «ММК»

Блок	Качественная оценка полноты информации	Балльная оценка	Вес
1	-Информация о составе, структуре Совета директоров представлена полностью, можно отметить неполное соответствие требованиям Кодекса в части требований к образованию членов комитета по аудиту. - Положение о Совете директоров не содержит компетенции в сфере управления рисками - Положение о комитете по аудиту содержит полную информацию	7	0,2
2	-Политика в области внутреннего аудита ПАО «ММК» содержит всю необходимую информацию -Политика в области управления рисками отсутствует в открытом доступе, однако на нее есть ссылки в годовом отчете	6	0,2
3	-Выявлен широкий перечень рисков к которым применяется весь спектр методов управления.	10	0,6
Итого			8,6

На основе полученной оценки можно судить о высокой степени прозрачности материалов о системе риск-менеджмента компании, что позволяет судить о высоком уровне зрелости системы управления рисками, высокой значимости управления рисками для руководства.

Апробация представленной методики оценки была проведена на примере 61 крупной компании металлургической промышленности с организационной формой ОАО (ПАО). Всего выборку составила 61 компания. Средняя оценка прозрачности составила 3,8 балла.

Лидерами по степени раскрытия информации стали такие компании как ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (10 баллов), ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (8,6 балла), «Среднеуральский медеплавильный завод» (8 баллов), ПАО «Северский трубный завод» (7,8 баллов).

Представленная методика может быть использована для оценки уровня развития риск-менеджмента в компании всеми заинтересованными сторонами.

Список литературы

1. Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск V. М.: «Спутник», 2012. 336 с.

2. Принципы корпоративного управления и гармонизация механизмов их соблюдения. Изучение требований в области корпоративного управления в 25 странах URL: [http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S\\_CG\\_7r\\_updated.pdf](http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_CG_7r_updated.pdf).

3. Письмо Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления»// «Вестник Банка России». 2014, № 40. URL: [cbr.ru/sbrfr/legislation/letters/2014/Inf\\_apr\\_1014.pdf](http://cbr.ru/sbrfr/legislation/letters/2014/Inf_apr_1014.pdf)

4. «Управление рисками организаций. Интегрированная модель» Комитета спонсорских организаций Комиссии Трэдвэй (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) (COSO ERM) URL: [http://www.coso.org/documents/COSO\\_ERM\\_ExecutiveSummary\\_Russian.pdf](http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf)

© Л.А. Раменская, 2017

УДК 330

# МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

**ШЕРСТНЕВА ИРИНА ВИКТОРОВНА,**

студентка

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

**Аннотация:** В статье раскрывается роль стимулирования мотивации работников в функционировании эффективной системы управления персоналом и анализируются два основных метода мотивации персонала в компаниях: материального и нематериального, которые включают в себя различные аспекты.

**Ключевые слова:** мотивация, персонал, работник, стимулирование, методы

## THE METHODS OF THE STIMULATION OF WORKERS' EFFECTIVE ACTIVITY

**Sherstneva Irina Viktorovna**

**Abstract:** In article the role of stimulation of motivation of workers in functioning of an effective personnel management system reveals and analyzed two major methods of staff motivation in companies: tangible and intangible, which include various aspects.

**Key words:** motivation, personnel, employee, promotion, methods

Работа любого предприятия полностью зависит от трудовой деятельности его сотрудников. При этом эффективность их работы можно и нужно стимулировать и увеличивать различными методами, основным из которых является мотивация персонала. В успешных компаниях разработкой правильной и эффективной системы мотивации занимаются менеджеры по персоналу, а также, со стороны руководителей данному вопросу уделяется особое внимание. Руководители фирм, которых волнуют потребности и успехи их сотрудников, как правило, создают увлеченный и довольный трудовой коллектив.

В широком смысле, мотивация — это побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность.

В экономической сфере данный термин применяется как внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения [1, с. 56].

В узком смысле мотивация трудовой деятельности — это процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в ходе выполнения выбранной ими работы, осуществляемый в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами организации, и вместе с тем — комплекс мер, применяемых со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников [2].

Все методы мотивации делятся на два основных направления:

-материальная мотивация, которая выражается в денежном эквиваленте.

-нематериальная мотивация, включающая в себя поощрения нравственного и морального характера.

Применение того или иного метода мотивации зависит от конечной цели, предусмотренной руководством компании. Если есть нужда в повышении показателей продаж, то применяется мотивация в денежной форме в виде процента от выручки. Для поднятия морального духа коллектива руководство принимает решение о необходимости проведения совместных тренингов или корпоративных соревнований.

Практика показывает, что при создании системы мотивации персонала, учитываются оба направления. Несмотря на то, что одной из главных причин устройства на работу является получение средств для существования, большинство сотрудников нуждаются в реализации своих опыта и знаний, и без поощрений такого характера со стороны компании, появляется возможность морального деградирования.

Имея выражение в денежном эквиваленте, материальная мотивация осуществляется следующими методами:

- персональные денежные поощрения. Правильно подобранная команда - это залог эффективного осуществления поставленных задач. Однако, несмотря на то, что задание выполняется общей группой, только некоторые из этого состава вкладывают максимум знаний, усилий и опыта. Личное вознаграждение таких сотрудников будет служить мотивацией не только для их дальнейшего усердия и саморазвития в работе, но и для тех, кто не так активен.

Также этот вид мотивации - действенный способ для сохранения востребованных и квалифицированных специалистов, которые по причинам финансового характера приняли решение покинуть компанию.

- премирование персонала за выполнение перевыполнение плановых показателей, поставленных задач, а также реализация креативных идей новаторских решений. Этот вид мотивации сотрудников практикуется в частных коммерческих компаниях, где показатель прибыльности имеет зависимость от количественного и качественного результата выполненной работы.

Одним из примеров такого способа мотивации персонала может послужить премиальное денежное вознаграждение за разработку новаторского проекта с просчетом эффективности, что, также, привлекло нового клиента в долгосрочной перспективе.

- процент от продаж. Этот метод мотивации довольно прост, и активно практикуется компаниями, которые занимаются продажей недвижимости, бытовой техники и гаджетов, косметики и парфюмерии или продвижением товара на рынке. Начисление процентов осуществляется как в качестве основной заработной платы, так и в виде бонуса к окладу. Получение дополнительных денежных средств мотивирует специалиста к повышению объемов продаж, ведь чем больше товара он реализует, тем большее вознаграждение он получит.

- распределение полученной прибыли. Этот метод мотивации персонала будет зависеть от цели, которую преследует руководитель. Если необходимо сплотить коллектив в целостную команду, то прибыль будет распределяться пропорционально между всеми работниками. Чтобы мотивировать сотрудников, работающих не в полную силу, и повысить их трудовую продуктивность, нужно поощрить специалистов, которые принесли ценный вклад в получение дохода.

Чтобы материальная мотивация специалистов являлась эффективной, необходимо заранее оповещать персонал о предстоящих поощрениях. Например, перед началом разработки нового продукта штат, который участвует в проекте, должен ознакомиться с условиями получения денежного поощрения. Это будет служить мотивацией для каждого сотрудника к продуктивному и качественному труду. Денежное поощрение в таких случаях необходимо выплатить сразу после выполнения поставленной задачи[3].

Нематериальные методы. Высокая заработная плата и денежные вознаграждения являются не единственным аспектом, влияющим на продуктивный рабочий процесс.

Со временем высокий уровень заработной платы без процесса саморазвития, и стремления к успешному карьерному росту начинает оказывать противоположный демотивирующий эффект. Чтобы этого не произошло, компания должна выработать программу нематериальной мотивации, которая осуществляется с помощью следующих методов:

- осведомленность работников о положительной динамике развития компании, и планируемых достижениях, что станет стимулом для более основательного подхода к выполнению поставленных

задач. Признание лучших результатов работы специалистов, и придание их публичности. Одним из примеров является проведение конкурса на представление лучшего проекта, по итогам которого победитель получит знак отличия компании, а репортаж о нем будет показан в доступных для организации СМИ.

-возможность карьерного роста. Инициативный сотрудник, который имеет высокую заработную плату, но не имеющий возможности профессионального роста, очень быстро потеряет энтузиазм, и будет выполнять работу на автомате, или же уволится, чтобы найти более выгодные условия для продвижения по карьерной лестнице.

-внимание к сотрудникам со стороны руководства компании, которое может выражаться в поздравлениях со знаменательными датами, вручением путевок на отдых, организацией совместных тренингов.

Цель нематериальной мотивации проста: необходимо повысить заинтересованность сотрудника в своей работе, которая положительно скажется на повышении производительности труда и, соответственно, на увеличении прибыли компании.

С каждым годом спектр мотивационных методов расширяется и становится более разнообразным. Правильно подобранные методы как материальной, так и нематериальной мотивации позволят добиться максимальной отдачи и лояльности сотрудников компании.

#### Список литературы

1. Тузова А.А. Мотивация трудовой деятельности: Учебно-методический комплекс, М.: Центр дистанционный образовательных технологий МИЭМП, 2010.
2. URL: <http://info-personal.ru/upravlenye-personalom/motivatsiya-personala/> (дата обращения:16.11.2017)
3. URL: <http://consultwork.ru/upravlenie-personalom/motivacya/metody-motivacii.html> (дата обращения:16.11.2017)

УДК 330

# ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**ЗАМКОВАЯ ПОЛИНА ЭДУАРДОВНА,**

Студентка

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются особенности и проблемы управления персоналом в отечественных организациях. Выявляются основные причины появления безработицы в России как следствие ошибок в управлении руководителями компании и вероятные пути их решения.

**Ключевые слова:** менеджмент, управление персоналом, безработица, численность и состав рабочей силы.

## THE DYNAMICS OF UNEMPLOYMENT IN RUSSIA: THE BASIC CAUSES AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

**Zamkovaya Polina Eduardovna**

**Abstract:** this article discusses the features and problems of personnel management in Russian organizations. Identifies the main causes of unemployment in Russia as a result of mistakes in management.

**Keywords:** management, human resource management, unemployment, number and structure of labor.

Управление персоналом – очень важный компонент в современной деятельности организации. Фактически, это управление человеком в организации, направленное на обеспечение условий эффективного и наиболее полного использования его интеллектуальных и физических возможностей, повышение качества жизни, укрепление трудовых отношений, изменение мотивации и получение от работника максимальной отдачи [1, с. 49].

Сегодня в нашей стране этому уделяется, безусловно, больше внимания, чем когда-либо. Но как показывает практика, система не совершенна и требует пристального внимания узких специалистов в этой области, ведь даже несущественные неформальные конфликты могут оказать губительное воздействие на всю организацию в целом. Так что в современных условиях, имея огромную конкурентную борьбу, нужно придерживаться определенных понятий, которые выведут предприятие на новый уровень не только в той конкретной области, в которой оно ведет деятельность, но и в своей внутренней политике.

Последние десятилетия XX столетия прошли под знаком самых различных революций: научно-технической, демократической, информационной и т.п. Их кумулятивный эффект обнаружил британский социальный историк Г. Перкин в профессиональной революции, которая, по его оценке, ведет к формированию профессионального общества в глобальном масштабе. Это третья социальная революция, после неолитической и индустриальной, которая имеет глобальные последствия [2].

Для России становление профессии «кадровый менеджер» происходило, а точнее все еще происходит, в условиях кардинальных социально-экономических и социально-политических преобразований, поэтому малая изученность и сформированность данной среды приводит к тому, что освоение новых кадровых приемов и технологий замедляется традиционными формами работы в данной сфере,

которая была перенята из прошлого опыта. Ни для кого не секрет, что на данный момент не существует российской системы управления персоналом. Она представляет собой смешение нескольких подходов к управлению кадрами – европейских и азиатских стран. Безусловно, это связано не только со сферой деятельности организации, с их размером, статусом, но и с особенностями нашего русского менталитета. Поэтому методы управления персоналом в нашей стране приобретают более гибкую, адаптированную под наше мышление, форму.

Тем не менее, метод управления в российских организациях со времен СССР до сих пор остается практически неизменным и базируется на административно-командном. Данный стиль соответствует одной из основных черт российской философии, основывающейся на строгой дисциплине и сохранении социальных гарантий.

Причины, по которым отсутствует собственная модель управления, могут быть следующие:

- 1) недолгий период существования рыночной экономики в стране;
- 2) недостаточность знаний, которые бы соответствовали международным требованиям и рыночным условиям у большей части российских управленцев;
- 3) функционирование предприятий на «откатах»;
- 4) криминализация некоторых наиболее доходных сфер деятельности;
- 5) территориальный размер страны, многонациональность, наличие различий и пробелов в законодательстве территориальных органов власти.

Сложная экономическая ситуация, колебания рубля осложняют работу в сфере управления персоналом. Безработица в стране, по мнению экспертов в 2017 году остается примерно на уровне 2016 года. Например, уровень безработицы (отношение численности безработных к численности рабочей силы) в сентябре 2017 года составил: 5,0% , численность безработных (с применением критериев МОТ): 3 815 тыс. человек, в сентябре 2016 года: 5,2%.

Эксперты говорят о том, что безработица возникает при различных обстоятельствах. Играет роль научно-технический прогресс, отраслевая реструктуризация экономики, массовый приток иммигрантов и другие [3].

Результаты исследования многих авторов свидетельствуют о том, что причиной высокой текучести кадров, как правило, является неудовлетворенность работников содержанием своих обязанностей, требованиями к ним, системой и уровнем вознаграждения за труд. Следствием же высокой текучести кадров, в большинстве случаев является снижение экономических и финансовых результатов деятельности предприятия [4].

Также, в 2017 году более остро поднялся вопрос о повышении пенсионного возраста государственных и муниципальных служащих.

А. В. Улюкаев и В. А. Мау утверждают, что в период 2014-2015 гг. в экономике России отчетливо проявились первые признаки кризиса. После снижения цен на нефть более чем в два раза, в декабре упал курс рубля, ускорилась в годовом исчислении до 16% инфляция, сократились реальные доходы населения. Все это происходило под действием экономических и финансовых санкций, введенных Западом против России, понижения инвестиционного рейтинга России основными мировыми рейтинговыми агентствами и масштабного оттока капитала из РФ [5, с.5].

Падение цен на нефть и на другие товары экспорта так же повлияли на нынешний кризис. Немаловажным фактором является и присоединение Крыма к России. Увеличение военных расходов в связи с нынешней ситуацией в мире, а также финансовая и гуманитарная помощь непризнанным республикам Украины также поспособствовали увеличению расходов России [6, с.23].

Как утверждает Н. Е. Тихонова, ухудшение ситуации на работе в результате кризиса привело к падению доходов от занятости [7, с. 20]. За полгода социально-экономического кризиса весной 2015 года более чем у четверти работающих граждан (26%) сократилась зарплата. С задержкой заработной платы столкнулось 6% занятых, 4% оказались вследствие кризиса в неоплачиваемом отпуске. Можно сказать, что влияние кризиса на ситуацию с работой в 2015 году было весьма заметным [8, с. 46].

Во время кризиса компании не заинтересованы в расширении и предоставлении новых рабочих мест. Статистика по показателю занятости населения формируется исходя из данных региональных

Центров занятости. Но, как известно, не каждый безработный регистрируется на бирже труда. Росстат подвел итоги выборочного обследования рабочей силы по состоянию на вторую неделю января 2017 года. Статистические официальные показатели таковы (табл.1):

Таблица 1

**Численность и состав рабочей силы в возрасте 15 – 72 лет по России**  
(без корректировки сезонных колебаний)

	Январь 2017 год	2016 год			Январь 2017 год (+, -)	
		январь	IV квартал	В среднем за год	Январь 2016 г	Декабрь 2016 г
<b>Тыс. человек</b>						
Рабочая сила в возрасте 15 – 72 лет	75 917	75 761	76 739	76 636	156	-941
Занятые	71 629	71 333	72 633	72 393	296	-1 126
Безработные	4 288	4 428	4 106	4 243	-140	185
<b>В процентах</b>						
<b>Уровень уча- стия в рабо- чей силе</b> (ра- бочая сила к численности населения в возрасте 15 - 72 лет)	68, 9	68, 7	69, 6	69, 5	0,2	-0, 8
<b>Уровень заня- тости</b> (занятые к численности населения в возрасте 15- 72 лет)	65, 0	64, 7	65, 9	65, 7	0, 3	-1, 0
<b>Уровень без- работицы</b> (безработные к численности рабочей силы)	5, 6	5, 8	5, 4	5, 5	-0, 2	0,3

Как видно из таблицы, численность занятого населения в январе 2017 года уменьшилась по сравнению с декабрем 2016 года на 1126 тыс. человек (на 1,5%); по сравнению с январем 2016 г. – увеличилось на 296 тыс. человек (на 0,4%).

Численность безработных в январе 2017 г. По сравнению с декабрем 2016 г. Увеличилась на 185 тыс. человек, (на 4,5%); по сравнению с январем 2016 г. – уменьшилась на 140 тыс. человек (на 3,2%).

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,8 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце января 2017 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 897 тыс. человек, что на 0,3% больше по сравнению с декабрем 2016 г. и на 11, 8% меньше по сравнению с январем 2016 года.

В январе 2017 г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 18, 1%, а в связи с увольнением по собственному желанию – 24,4% (в январе 2016 г.,

соответственно 20,5% и 24,0%) [9]. Данные выборочных обследований рабочей силы по округам представлены в табл. 2.

Таблица 2

### Численность и состав рабочей силы в возрасте 15 – 72 лет

(по данным выборочных обследований рабочей силы в среднем за ноябрь 2016г. – январь 2017г.)

	Численность рабочей силы, тыс. человек	В том числе		Уровень, в %		
		занятые	безработные	участия в рабочей силе	занято-сти	безработи-цы
<b>Российская Федерация</b>	<b>76495,0</b>	<b>72326,8</b>	<b>4168,2</b>	<b>69,4</b>	<b>65,6</b>	<b>5,4</b>
Центральный федеральный округ	21284,1	20564,5	719,6	71,5	69,1	3,4
Северо-Западный федеральный округ	7616,7	7292,6	324,1	71,7	68,7	4,3
Южный федеральный округ	8236,0	7715,3	520,7	67,4	63,1	6,3
Северо-Кавказский федеральный округ	4553,7	4044,4	509,2	65,7	58,3	11,2
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>15285,8</b>	<b>14541,7</b>	<b>744,1</b>	<b>68,5</b>	<b>65,2</b>	<b>4,9</b>
<b>Нижегородская область</b>	<b>1773,0</b>	<b>1696,7</b>	<b>76,3</b>	<b>71,7</b>	<b>68,6</b>	<b>4,3</b>
Уральский федеральный округ	6475,9	6070,9	405,0	70,4	66,0	6,3
Сибирский федеральный округ	9674,5	8923,5	751,0	67,2	61,9	7,8
Дальневосточный федеральный округ	3368,3	3173,8	194,5	70,9	66,8	5,8

На данный момент в России большой процент по безработице. Это зависит от многих экономических и социально-психологических факторов. Кризис для рынка труда не закончился, уровень безработицы продолжает расти, это касается в первую очередь бюджетной сферы.

Экономическая ситуация в стране ухудшилась, в том числе это связано со снижением потребительского спроса. Это ведет к тому, что предприниматели, не имея роста продаж, вынуждены дальше продолжать оптимизацию производства, что, как правило, сопровождается сокращением персонала.

На сегодняшний день в России нет условий для стабилизации экономических, социально-психологических факторов – это и отражается в статистике служб занятости.

Если речь идет об увеличении количества людей, которые официально получили статус безработных, то это может свидетельствовать о том, что люди не могут самостоятельно найти работу, и вынуждены прибегать к услугам службы занятости, чтобы получить надежду на трудоустройство и пособие по безработице.

Традиционно в данной ситуации идет приращение безработицы по регионам. Тенденции разнонаправлены, и по ним сложно судить, так как официальная безработица может снижаться, потому что определенное количество людей выбывает из числа безработных. Так как им нашли работу, они отка-

зались принять предложение, сроки нахождения в безработном состоянии были большие, их отправили на обучение.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что методы управления персоналом в компаниях разных стран могут быть отличными друг от друга, что объясняется культурными особенностями. Россия сумела совместить в своем подходе к управлению персоналом различные черты отдельных методов управления, характерных для других государств. Это связано с тем, что методы управления персоналом в России строятся по-разному в компаниях, на предприятиях, организациях, так как все зависит от их сферы деятельности и статуса. Однако система не смогла кардинально измениться со времен СССР, загруженность персонала велика. Все эти сложности в управлении, а также внешние и внутренние проблемы страны дают толчок в развитии показателя безработицы.

Управление персоналом далеко не всегда может выступать фактором, влияющим на рассматриваемую проблему, но практика показывает, что «текучка» происходит не только как следствие экономических и политических изменений в стране, но и в связи с ошибками в кадровом менеджменте, то есть проблемами внутри организации.

В современных компаниях недостаточно внимания уделяется выявлению причин текучести кадров и поиску действенных методов борьбы с ростом данного показателя. Мнение работников относительно важности и ценности мероприятий, проводимых в рамках повышения мотивации, может существенно расходиться с представлениями руководства. В качестве мероприятий по снижению текучести кадров, как правило, используются устаревшие меры, не учитывающие изменения и рост потребностей работников в возможности реализовать профессиональные, творческие способности и получить в ответ адекватную оценку и вознаграждение.

Поэтому очень актуально стоит вопрос об усовершенствовании системы управления персоналом в отечественных компаниях, выявление и постановка индивидуальных для каждой организации проблем и активная борьба с ними. Безработица также должна стать первоочередной задачей государства, от успеха которой зависит благосостояние нашего общества.

### Список литературы

1. Анисимова С.А. А 67 Управление персоналом организации социального обслуживания: Учебное пособие. – М.: АПКППРО, 2015. – 212 с.
2. Аверин А.Н. Социальная информация и ее роль в управлении: Учеб. пособие. — М., 1985
3. Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и пути решения. М.: Научный эксперт, 2008
4. Нотченко Виктория Валентиновна, Жукова Марина Владимировна Исследование проблемы высокой текучести кадров на промышленных предприятиях // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2013. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-problemy-vysokoy-tekuchesti-kadrov-na-promyshlennyh-predpriyatiyah> (дата обращения: 04.12.2017)
5. Улюкаев А. В., Мау А. В. От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики. – 2015. – №4. – С. 5–19.
6. Ханин Г. И., Фомин Д. А. Экономический кризис 2010-х годов в России : причины, последствия, пути выхода // TERRA ECONOMICUS. – 2014. – Т. 12, № 4. – С. 15–32.
7. Тихонова Н. Е. Явные и неявные последствия экономических кризисов для россиян / Н. Е. Тихонова // Социологические исследования. – 2015. – №12. – С. 16–27
8. Российское общество и вызовы времени. Книга вторая / М.К. Горшков [и др.]; отв. ред. Горшков М. К., Петухов В. В. – Москва: Издательство «Весь Мир», 2015. – 432 с.
9. Федеральная служба государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru) [Электронный ресурс] URL:[http://superjob.ruhttp://www.gks.ru/bgd/free/B09\\_03/lssWWW.exe/Stg/d01/36.htm](http://superjob.ruhttp://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/lssWWW.exe/Stg/d01/36.htm) (дата обращения: 12.11.2017).

УДК 331.104

# ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

**ЛАПТЕВ ВАЛЕНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ**к.с.н., доцент  
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»**ГАЛИЕВА РЕГИНА ВЕНЕРОВНА**Магистрант  
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

**Аннотация:** Статья посвящена вопросам взаимосвязи корпоративной культуры и коммуникативного процесса, раскрыты определения данных феноменов, описана значимость корпоративной культуры в современных организациях. Определены подходы к рассмотрению коммуникативных процессов в трудовом коллективе, а также обозначены их основные функции. Рассмотрены базовые элементы корпоративной культуры и примеры их использования на практике.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, коммуникативный процесс, внутрикорпоративные коммуникации, элементы корпоративной культуры, управление коммуникациями.

## MODERN TOOLS OF INTERNAL COMMUNICATIONS

**Laptev Valentin Vladimirovich,  
Galieva Regina Venerovna**

**Abstract:** The article is devoted to the issues of interrelation between corporate culture and the communicative process, the definitions of these phenomena are disclosed, the importance of corporate culture in modern organizations is described. Approaches to the consideration of communicative processes in the labor collective are defined, as well as their main functions. The basic elements of the corporate culture and examples of their use in practice are considered.

**Key words:** corporate culture, communicative process, internal communications, elements of corporate culture, communications management.

В современных организациях корпоративная культура рассматривается как мощный инструмент управления персоналом. Специалисты в области HR-менеджмента говорят о том, что данный феномен напрямую влияет на эффективность и производственные показатели трудового коллектива. Подтверждением зависимости показателей дохода компании от правильно выстроенной корпоративной культуры могут послужить результаты исследований И. Питерса и Р. Уотермана: среди исследуемых высокодоходных компаний 88% имели в своей структуре специальные департаменты, отвечающие за создание и внедрение моральных ценностей и норм поведения; 58% компаний пользовались программами культурного обслуживания; а в 65% компаний были внедрены программы сочетания моральных ценностей с действиями повышения рентабельности [1, с.92].

Более того, наличие сильной корпоративной культуры позволяет упрощать систему контроля, когда сотрудники, имея общие ценности и нормы поведения, действуют во имя одной цели. Такая компания может быть уверена, что любой член команды в спорном вопросе примет необходимое для организации решение. В нынешних условиях рынка корпоративная культура является одним из стратегически важных конкурентных преимуществ компании, это происходит за счет того, что эффективность во внешней среде увеличивается через повышение внутренней эффективности.

В связи с включением России в процессы глобализации (выход на национальные рынки, слияния с зарубежными партнерами, ускорение технологического процесса и темпов общения и т.д.), вопросам развития корпоративной культуры стали уделять большое внимание [2, с.3]. Однако процесс формирования корпоративной культуры зачастую происходит спонтанно, что вызвано низкой экономической эффективностью или другими проблемами многих российских компаний.

Для того чтобы детально изучить взаимосвязь корпоративной культуры и коммуникативного процесса необходимо правильно интерпретировать данные понятия. Из-за широты термина «культура» в научной среде возникают разногласия в разграничении таких понятий, как организационная культура и корпоративная культура. На наш взгляд, в рамках данного исследования понятия могут выступать в качестве синонимов, так как речь идет о культуре организации в целом.

Американский психолог Э. Шейн дает определение организационной культуры, которое является наиболее используемым в научной среде: «Организационная культура – это система коллективных базовых представлений, приобретаемых группой при разрешении проблем адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые доказали свою эффективность и поэтому рассматриваются как ценность и передаются новым членам группы в качестве правильной системы восприятия, мышления и чувствования в отношении названных проблем» [3, с.36].

Перейдем к анализу особенностей коммуникативных процессов в организации. Коммуникативный процесс — обмен информацией между двумя и более субъектами с целью обеспечения понимания передаваемой информации. От эффективности коммуникаций зависит успешность достижения целей, стоящих перед организацией.

В контексте организационной системы коммуникация рассматривается как явление и как процесс. В первом случае коммуникация отражает принятые нормы, положения, принципы взаимоотношений в организации. Во втором случае коммуникация предстает как особая форма обмена информацией между сотрудниками как внутри, так и за пределами компании, направленная на достижение общих целей организации и развитие самих сотрудников.

Коммуникации в рамках организации выполняют две основные функции: развитие организации и развитие персонала. Первая функция осуществляется на следующих уровнях: внутриорганизационной; региональной; национальной; международной. Функция развития персонала подразумевает совершенствование профессиональных качеств сотрудников, а также их личностный рост, она осуществляется на личностном и межличностном уровнях. Помимо вышеназванных ролей, коммуникативный процесс является объектом управленческого воздействия, так как это способ выработки не только деятельности, но и корпоративной культуры, включающей в себя ценности и стратегии компании [4, с.173].

Рассмотренные выше феномены коммуникации и культуры тесно связаны друг с другом. Возникает вопрос – что же первично? На первый взгляд, коммуникация определяется культурой. Однако культура не может существовать за пределами коммуникационного процесса. Представляется справедливым рассматривать данные понятия в совокупности, причем корпоративную культуру – как более широкое понятие, а внутренние коммуникации – как определяющую и наиболее важную часть культуры.

Несмотря на то, что корпоративная культура в одних организациях четко определена, а в других почти незаметна, на каждой стадии жизненного цикла любой организации ее корпоративная культура влияет на содержание и форму внутренних коммуникаций. Рассмотрим основные элементы корпоративной культуры и примеры их использования на практике.

Символ. Этот элемент корпоративной культуры может быть представлен в форме объекта, действия или некоего события, отражающего какие-либо ценности, которыми гордится компания. Примером использования символа в качестве элемента корпоративной культуры, которое напрямую влияет

на коммуникативные процессы сотрудников, является компания «MasterBrand Industries», в офисах которой нет перегородок между рабочими пространствами различных отделов. Этот шаг был принят руководством для того, чтобы сотрудники учились работать сообща, а не делились на «свои» и «чужие» отделы [5, с. 141].

**Герой.** Элемент корпоративной культуры, выделяющий одного из сотрудников в качестве примера для подражания остальным. Иногда героем становится вымышленный сотрудник, или человек, работавший в прошлом, но встречаются и реальные фигуры, которые по-прежнему находятся на своем посту. Примером героя может послужить новый генеральный директор компании «Uber», Дара Хосровшахи, принятый на эту должность после того, как совет директоров решил сменить руководство компании из-за череды публичных скандалов, произошедших за последний 2017 год с «Uber». Поверив в нового директора и в то, что он изменит сложившуюся ситуацию, шесть сотрудников компании по собственной инициативе создали сайт, призванный улучшить имидж работодателя. Создатели ресурса «Good people + good things» взяли на себя задачу распространять как можно больше положительных новостей среди коллектива и призывают всех, кто верит в новое руководство поддержать проект: подписаться на ресурс, распространять плакаты с вдохновляющими лозунгами по офису компании и делиться мнениями: «Единственный способ сделать так, чтобы это работало, - это собрать все хорошее и постараться сохранить это» - считают они. На сайте сотрудники компании также разместили список ценностей, которые, по их мнению, отражают корпоративную культуру «Uber» [6].

**Девиз (слоган, лозунг)** – короткая фраза, емко отражающая главную ценность корпоративной культуры. Важно, чтобы девиз был понятен сотрудникам и принят, тогда они будут использовать в своей деятельности принцип, отраженный в девизе. Примером может служить один из принципов компании «Uber»: «не стыдить, не обвинять» (no shaming, no blaming), отражающий в себе ценность поощрения инициативы, когда сотрудников призывают не бояться совершить ошибку, главное – извлечь из нее полезный урок. Этот принцип также поощряет взаимодействие сотрудников, предлагая не бояться просить помощи коллег, тем самым формирует развитые коммуникативные связи в трудовом коллективе [7].

**Церемонии.** Данный элемент культуры организации повышает мотивацию сотрудников к работе. Как правило, такие мероприятия имеют периодический характер и отражают в себе ценности и достоинства, призывая всех членов команды стремиться к их достижению. В рамках церемоний награждают и чествуют выделившихся работников. Без таких мероприятий не обходится ни одна крупная компания, приведем в пример компанию «Quaker State Minit-Lube Inc.». Для ее работников ежегодно организуется соревнование с дальнейшей церемонией награждения победителей. Суть соревнования связана с качественной заменой автомобильного масла за короткий промежуток времени – 8 минут. Ценность корпоративной культуры – быстрое и качественное обслуживание клиентов. Главный приз – n-ное количество денег, может быть передано лично сотруднику, однако именно церемония награждения производит на работников больший эффект [8]. Безусловно, как и другие мероприятия, организованные для сотрудников, церемонии напрямую влияют на коммуникативные процессы: это неформальное общение коллег и общее времяпровождение вне работы, что в свою очередь, положительно сказывается на психологической атмосфере в трудовом коллективе.

В заключение можно отметить, что корпоративная культура – это уникальная для конкретного коллектива система целей, ценностей и норм, задающая коммуникативное поведение всех сотрудников компании (как профессиональное, так и межличностное). Руководители, настроенные на позитивное развитие компании, должны выстраивать данную систему, формируя все необходимые составляющие корпоративной культуры и ориентируясь на вопрос – каким образом это будет воспринято сотрудниками компании.

### Список литературы

1. Кузнецов А.А. Корпоративная или организационная культура как объект менеджмента? // Основы экономики, управления и права. – 2014. – №4 (16). – С. 92-96.
2. Гайдаржи Е.С. Влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности коллектив-

ных субъектов труда: автореферат. – М.: Издательство Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, – 2007. – 22с.

3. Окатов А.В., Соловьев Д.А. Понятие и виды корпоративной культуры // Вестник Тамбовского университета. – 2017. – №3 (11). – С. 35-47.

4. Морозова Н.А. Управление коммуникациями в организации // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2010. – № 2. С. 173-181.

5. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: монография. – М.: РХТУ им Д.И. Менделеева, – 2011. – 152 с.

6. Хамми И. Сотрудники Uber щтреагировали на скандалы добрым словом. [Электронный ресурс]. – URL: [neohr.ru/korporativnaya-kultura/article\\_post/sotrudniki-uber-otreagirovali-na-skandaly-dobrymi-slovami](http://neohr.ru/korporativnaya-kultura/article_post/sotrudniki-uber-otreagirovali-na-skandaly-dobrymi-slovami)

7. HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров. [Электронный ресурс]. – URL: [www.hr-portal.ru/article/uber-korporativnaya-kultura-amerikanskogo-startapa-v-rossii](http://www.hr-portal.ru/article/uber-korporativnaya-kultura-amerikanskogo-startapa-v-rossii)

8. Несмеева А. Корпоративная культура в практике бизнеса. [Электронный ресурс]. – URL: [inside-pr.ru/zhurnal/korp-kultura/korp-kultura/item/1230-korporativnaya-kultura-v-praktike-biznesa](http://inside-pr.ru/zhurnal/korp-kultura/korp-kultura/item/1230-korporativnaya-kultura-v-praktike-biznesa)

© В.В. Лаптев, 2017

© Р.В. Галиева, 2017

УДК: 332

# ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**ТРОФИМОВА ДАНИЭЛА ВАЛЕРЬЕВНА**

студентка 3-го курса, группа М/б-33о

**САЧЕНОК ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА**

к.э.н., доцент

**ТРОФИМОВ ДАНИИЛ ИВАНОВИЧ**

ФГБОУ ВО Севастопольский государственный университет

**Аннотация:** в работе рассмотрены вопросы организации бухгалтерского учета в современных экономических условиях и исследованы факторы и элементы организации бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** организация бухгалтерского учета, факторы и элементы организации бухгалтерского учета

## THE MAIN ASPECTS ORGANIZATION BUNGALTERSKOGO ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS

Trofimova Daniela Valereevna,  
Sachenok Lyudmila Ivanovna,  
Trofimov Daniil Ivanovich

**Abstract:** the paper considers the issues of organization of accounting in the current economic conditions and the factors and elements of accounting.

**Key words:** organization of accounting, the factors and elements of accounting

На сегодняшний день вопросы организации бухгалтерского учета представляются очень важными. Это обусловлено, введением нового закона о бухгалтерском учете, который отражает подходы к структуре бухгалтерии иначе. Также желанием начальства организации минимизировать затраты, связанные с координированием и управлением. В Российской Федерации недостатки организации бухгалтерского учета начали активно обсуждаться в конце прошлого века. Рыночная экономика запросила основательные преобразования в применении организации бухгалтерского учета. Государство установило общий план ведения бухгалтерского учета, что обеспечило всем предприятиям одинаковые условия на рынке, но положения, относящиеся к конкретным условиям бухгалтерского учета определенной организации, были отданы самим предприятиям. В итоге образовалась неоднозначное положение. С одной стороны, организации желают показывать высококачественную информацию о своей деятельности, с другой стороны, большинство коммерческих организаций не может образовывать подходящую документированную информацию об объектах бухгалтерского учета.

Целью данной статьи является исследование организации бухгалтерского учета в современных условиях.

Особую роль играет уцелевший с советских годов менталитет бухгалтеров, привыкших к тому, что вся их деятельность регламентирована целиком законодательно-нормативными документами. Они готовы скорее держаться правил, чем брать на себя ответственность и пользоваться творческим подходом для того, чтобы решить учетные проблемы. Международный опыт показывает нам, что государство не может результативно осуществлять регулирование бухгалтерского учета, исходя из информационных потребностей определенных субъектов экономики, поэтому в большинстве стран существует двухуровневое регулирование бухгалтерского учета: первый уровень – положения законодательства по бухгалтерскому учету, второй – учетные стандарты и документы конкретных хозяйствующих субъектов. Регулирование бухгалтерского учета осуществляется в интересах заинтересованных пользователей, главными из которых в некоторых странах Европы и Америки являются инвесторы и кредиторы. Из положений Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в РФ законом заведено рамочное регулирование ведения бухгалтерского учета в организациях. Данным законом установлены наличие бухгалтерии, предъявлены условия по учету в акционерных обществах, с ценными бумагами, принятыми к обращению на фондовых биржах, а также к регламенту решения споров по поводу информации в регистрах бухгалтерского учета, о подлинности передвижения денежных средств и финансовых исходах.

В Положениях по бухгалтерскому учету собраны основные понятия, нормы и принципы организации бухгалтерского учета. Однако, они являются рекомендательными и не ограничивают выбор способов учета и оценок [3].

В рыночной экономике бухгалтерская информация стала оказывать влияние на информационную, а также экономическую безопасность предприятия. Зародились некие нормы и правила к лицам, ведущим бухгалтерский учет в организациях. После этого был создан Кодекс этики, важность которого заключается в поддержании достаточной моральной чести специальности. На данный момент бухгалтерская информация содействует в принятии действенных управленческих решений для всех её пользователей. Тем не менее, с этим не получается осуществить информационные интересы внешних пользователей, поэтому основными пользователями отчетности сегодня являются инвесторы.

Одни из важных факторов организации бухгалтерского учета бухгалтера есть [1]: 1) внешние факторы: запросы о ведении бухгалтерского учета капитала, активов и обязательств, а также формированию финансовой отчетности по законодательным документам; информационные нужды внешних пользователей; этические правила нормы бухгалтерской специальности; 2) внутренние факторы: задачи бухгалтерского учета на предприятии; требования аппарата управления и финансовой службы к предмету и составу бухгалтерской отчетности; требования служб внутреннего аудита к усовершенствованию учетной работы на фирме; рациональность затрат на организацию и представление бухгалтерской информации пользователям с точки зрения экономики.

Разберем важные элементы, которые оказывают воздействие на требования организации учетной работы на предприятии.

Положение о бухгалтерской службе. На данный момент не существует признанных правил по организации бухгалтерской работы. Несомненно, в законе «О бухгалтерском учете» существуют основные правила и положения, но их недостаточно для нормального функционирования бухгалтерской службы на предприятии. Для того, чтобы это наладить, создаются внутренние документы, в которых формируется следующее: правила сотрудничества бухгалтерской службы и отделов предприятия; цель бухгалтерского учета в организации; устройство главной бухгалтерии и ее подчиненность руководителям; служебные обязанности бухгалтеров.

Данный документ имеет особое значение для каждого предприятия, потому что в нём устанавливается основной порядок работы бухгалтерской службы в определенной рабочей среде, и формируются ответственность за информационное обеспечение некоторых подразделений предприятия. Как итог, плодотворно работающая бухгалтерия даёт высшему и среднему менеджменту использовать качественные сведения и принимать соответствующе эффективные управленческие решения.

Учетная политика предприятия. Потребность учетной политики в России образовалась после введения режима регулирования бухгалтерского учета. Она регулируется Положением по бухгалтер-

скому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (утв. приказом Минфина РФ от 06.04.2015 №57н). Учетная политика утверждается приказом руководителя и в нее входит следующее: рабочий план счетов; формы регистров и первичных документов бухгалтерского учета; документы для внутренней бухгалтерской отчетности; порядок выполнения инвентаризации; система оценки активов и обязательств; требования к документообороту [2].

Учетная политика – это открытые сведения, что дает любым пользователям узнавать достоверную информацию о структуре и составе организации. Содержание, способы формирования и представления финансовой отчетности. Бухгалтерская отчетность регулируется ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (утв. приказом Минфина РФ от 08.11.2010 №142н) и приказом №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (утв. приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г.). Сегодняшняя финансовая отчетность не лимитирует количество информации, которую предприятие предоставляет в распоряжение заинтересованным внешним пользователям. Поэтому цель предприятия как можно лучше оптимизировать и скомпоновать информацию для того, чтобы показать организацию в наилучшем положении. Когда у фирмы будут внешние пользователи отчетности, такие как инвесторы, кредиторы, поставщики товаров, тогда фирма будет вкладываться в вопросы качества отчетности. Внешние пользователи подталкивают руководство организации к формированию и созданию достоверной и нужной финансовой отчетности для этих пользователей [3].

Со временем для увеличения качества организации бухгалтерского учета в России предлагается выработать ряд документов, которые будут содержать Положение о бухгалтерской службе организации, Учетную политику бухгалтерского учета, Учетную политику налогового учета, Учетную политику управленческого учета и Положение о системе внутреннего контроля организации. Эти документы будут создаваться в зависимости от задач организации, вида его деятельности, масштабов, присутствия определенных объектов учета.

### Список литературы

1. Российская федерация. Законы. О бухгалтерском учете: утв. Указом Президента РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ// Фин.газ. – 2015. - №50
2. Баранов, П. П. «Процедура формирования учетной политики» // Аудитор. - 2014. -№2, с. 16.
3. Правовой сервер Консультант Плюс / Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – [http://www.consultant.ru/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения: 10.12.17).

УДК:332

# ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**ТРОФИМОВ ДАНИИЛ ИВАНОВИЧ**

студент 3 курса, гр. М/б-33о

**САЧЕНОК ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА**

к.э.н., доцент

**ТРОФИМОВА ДАНИЭЛА ВАЛЕРЬЕВНА**

ФГБОУ ВО Севастопольский государственный университет

**Аннотация:** в работе исследовано содержание, структура и подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия. Проводится обзор подходов к пониманию содержания категории «финансовая устойчивость организации» в и предлагается трактовка данной категории.

**Ключевые слова:** устойчивость, финансы организаций, финансовая структура, платежеспособность, дерево целей.

## APPROACHES TO EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE

Trofimova Daniela Valereevna,  
Sachenok Lyudmila Ivanovna,  
Trofimov Daniil Ivanovich

**Abstract:** the work examines the content, structure and approaches to assessing the financial sustainability of the enterprise. Provides an overview of approaches to understanding the content of the category "financial stability of the organization" and offers the interpretation of this category.

**Key words:** sustainability, financial institutions, financial structure, solvency.

В настоящее время важными задачами в развитии экономики является улучшение результативности производства и владение более устойчивых позиций организаций на внутреннем и международном рынках. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия в условиях рынка реализуется благодаря самофинансированию, а при излишке своих финансов, за счёт заёмных средств. Поэтому важно понимать насколько предприятие финансово независимость от заемного капитала и, насколько предприятие финансово устойчиво. Финансовая устойчивость в основном определяется структурой капитала. Уровень финансовой устойчивости организации привлекает инвесторов и кредиторов. Благодаря уровню, они решают вкладывать средства в предприятие или нет, поэтому вопросы управления финансовой устойчивостью организации считаются весьма актуальными для организации.

Цель данной работы - общая характеристика нескольких методов оценки финансовой устойчивости и выбор основных критериев, которые должны учитываться при анализе и оценке финансовой устойчивости.

Финансовое состояния предприятия оценивается, прежде всего, его финансовой устойчивостью и платежеспособностью. Обеспеченность запасов источниками их формирования выражает суть финансовой устойчивости, в то время как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Пла-

тежеспособность отражает способность фирмы оплачивать свои долги и отвечать по обязательствам в определенный период. Платежеспособность организация является необходимой в определенный период, но также является условием недостаточным. Условие достаточности соблюдается при том, что предприятие платежеспособно во времени [2, с.151].

Из этого следует, что финансовая устойчивость - определенное состояние его денежных средств, которое дает рост предприятию за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

Финансовое равновесие представляет собой такое соотношение собственных и заемных средств фирмы, когда за счет собственных средств целиком погашается старая и новая задолженность. Однако, если нет источника для погашения новых долгов в скором времени, то устанавливаются определенные рамочные условия на применение уже существующих собственных средств на сегодняшний день. Это говорит о том, что величина поступающих долгов удерживается величиной уже имеющихся, а также предстоящих собственных средств. Таким образом, начисленная по неким правилам точка финансового равновесия не дает фирме накопить заемные средства и иррационально использовать уже накопленные собственные средства.

Таким образом, следование условиям финансового равновесия формирует нормативную базу для финансовой устойчивости организации и его платежеспособности во времени, а также накладывает некие ограничения на величину его обязательств перед сотрудниками фирмы, кредиторами, бюджетом, банками и инвесторами [3, с.624].

Обращая внимание на то, что собственные и заемные финансовые ресурсы проходят стадии образования, распределения и выплаты, а их конечная величина идет на пополнение имущества, то осуществление анализа финансовой устойчивости на каждой из стадий дает возможность установить условия укрепления или потери финансового равновесия. Если обменные, распределительные и финансовые операции выявляют движение финансовых средств в привязке с активами и капиталом, то для оценки финансовой устойчивости нужен такой фактор, который бы одновременно объединял в себе информацию об активах, капитале финансовых ресурсах, а финансовое состояние организации анализировалось бы в динамике. Важное значение уделяется имуществу, принадлежащему этой фирме, а также формам выражения данного собственного имущества - материальной и нематериальной, долгосрочной и текущей, финансовой нефинансовой.

Множество различных причин, влияющих на устойчивость, делит ее на внутреннюю и внешнюю, а многообразие причин показывает разные грани устойчивости. Рассмотрим содержание каждого вида устойчивости в отдельности [4.с.768]: 1) внутренняя устойчивость - это положение предприятия: состояние структуры производства и предоставления услуг, их динамика, при котором осуществляется неизменно высокий эффект функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение среды хозяйствования; 2) внешняя устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой действует фирма, достигается соответствующей системой управления в масштабах всего государства; 3) «унаследованная» устойчивость есть результат наличия некоего запаса финансовой прочности предприятия, сформированного в течение нескольких лет, защищающего ее от случайностей и резких изменений внешних неблагоприятных факторов; 4) общая устойчивость показывает результативность инвестиционных проектов; степень материально-технической оснащенности, организации производства, труда, управления; предполагает движение денежных потоков, которые обеспечивают получение прибыли и позволяют эффективно развивать производство; 5) финансовая устойчивость отражает стабильное превышение доходов над расходами и состояние ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению.

Эта устойчивость показывает соотношение собственного и заемного капитала, темпы накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств организации, достаточное обеспечение запасов собственными источниками. Отсюда, финансовая устойчивость обязана характеризоваться положени-

ем финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям роста предприятия. Как итог, суть финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов.

Основными методами оценки платежеспособности и финансовой устойчивости являются расчет коэффициентов, которые выражаются на базе структуры баланса определенной организации. Коэффициенты, которые рассчитали, соотносят с их нормативными значениями, что и образует итоговый акт оценки. Кроме этого, происходят прикидки оценить степень коэффициентов в баллах, а потом полученные баллы сложить.

Таким образом, можно узнать рейтинг анализируемой организации. Для измерения платежеспособности нужно рассчитать 3 коэффициента: коэффициент ликвидности; промежуточный коэффициент покрытия; общий коэффициент покрытия [1, с.53]. Каждый из трех коэффициентов является отношением определенной группы статей оборотных активов к одной и той же величине - сумме статей пассива, выражающих краткосрочную задолженность предприятия на момент времени. Коэффициент ликвидности определяется как отношение суммы финансовых ресурсов и краткосрочных финансовых вложений к размеру краткосрочной задолженности. Промежуточный коэффициент покрытия определяется как отношение суммы ликвидных активов и дебиторской задолженности к размеру краткосрочной задолженности.

Исследовав данный вопрос, можно сказать, что финансовая устойчивость - комплексное определение, характеризующее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества различных факторов.

#### Список литературы

1. Владимирова Т.А., К вопросу о содержании категории «финансовая устойчивость» 2015 г. Новосибирск: СГУПС, 2016. С. 53–57.
2. Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник: Гриф / ИНФРА-М, 2008. - 151с.
3. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. М.: ТК «Велби»; Изд-во «Проспект», 2008. 624 с. 4. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. М.: Проспект; КноРус, 2010. 768с.

УДК 331.103.6

# МЕНЕДЖМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ШЕНШИНОВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**К.Э.Н., доцент  
ЧОУ ВО «Сибирский университет потребительской кооперации»

**Аннотация:** качественные и количественные изменения, испытанные сельским хозяйством в последние десятилетия, требуют внедрения новых стратегий обслуживания сельских территорий и предпринимателей. Особое внимание в статье уделено разработке стратегии HRM как одно из возможных решений для развития предприятий сельскохозяйственной сферы.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, управление персоналом, стратегия, человеческие ресурсы, трудовой потенциал.

## MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES AS A STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Shenshinov Yuri Vladimirovich**

**Abstract:** Qualitative and quantitative changes experienced by agriculture in recent decades require the introduction of new strategies for servicing rural areas and entrepreneurs. Particular attention is paid to the development of the HRM strategy as one of the possible solutions for the development of agricultural enterprises.

**Key words:** agriculture, personnel management, strategy, human resources, labor potential.

Сельскохозяйственный сектор традиционный для многих стран является большой частью валового внутреннего продукта. К сожалению, неблагоприятная социально-экономическая окружающая среда в России оказала материальное отрицательное влияние на государство и развитие сельскохозяйственного сектора в течение нескольких лет. Согласно многим исследованиям в настоящее время оно функционирует далеко под его потенциальными возможностями. Это затрагивает управление персоналом в конкретных фермах. На фоне научных успехов в области управления персоналом отсталость практики в нашей стране производит впечатление. В отличие от большинства европейских стран, которые действительно применяют так называемые «методы наиболее успешной практики» и таким образом обеспечивают их стабильное конкурентное преимущество, главная часть российских ферм очень далека от понятия и требований современного управления персоналом. Это – главная причина для наблюдаемой сильной отрицательной тенденции относительно количества используемых в секторе, а также в связи с их производительностью.

Самая широко распространенная форма организации в отечественном сельском хозяйстве – единственная собственность, объединяя особенности семейного бизнеса и особенности сельскохозяйственного производства. К сожалению, это дает более неблагоприятные перспективы для изменений, развития, реструктуризации, модернизации и разработки управления (включая управление персона-

лом), по сравнению с коллективной формой. Главные «проблемные области» управления персоналом в отечественном сельском хозяйстве:

> **старение человеческих ресурсов** – отсутствие баланса между возрастными группами в таком производстве с сильным сезонным характером и периодами очень интенсивной рабочей нагрузки, оказывает прямое негативное влияние на экономику ферм;

> **низкий уровень оплаты** – зарплаты относительно низкие даже в прибыльных фермах. Рабочие получают стимулы в форме социальных дополнительных платежей, но они минимальны и в большинстве случаев дают компенсацию только в рамках инфляции за период. Обычно система оплаты и существенной стимуляции слишком неэффективна;

> **высокий процент сезонного персонала** – большое количество временного персонала оказывает негативное влияние на финансовые результаты ферм;

> **неудовлетворительный уровень образования персонала и квалификации** – плохая подготовка менеджеров и рабочих является одной из главных причин для ухудшенной производительности труда, и следовательно низкими экономическими результатами;

> **неудовлетворительные управленческие навыки** – неэффективное управление приводит к низкой производительности, которая непосредственно определяет результаты ферм.

Основная рекомендация связана с развитием и применением эффективной системы управления персоналом. В значительной степени это гарантирует увеличение экономических производством результатов ферм и сектора в целом. Основные акценты в разработке системы управления персоналом:

> **оптимизируя число и структуру человеческих ресурсов в соответствии с настоящими и будущими потребностями и целями сельскохозяйственных ферм и обязательного омолаживания штата (менеджеры и рабочие)** – долгий профессиональный опыт – значимый фактор, только если это объединено с творческим мышлением и применением новых производственных методов и технологий. Компетенции и навыки молодых специалистов – лучшая перспектива для экономической живучести и развития наших сельскохозяйственных ферм. Это увеличит способность к представлению новых видов, методов и инновационных технологий, которые являются предпосылкой для получения лучших экономических результатов;

> **обязательная оплата с отдельными результатами работы и с экономическими результатами фермы** – более высокая производительность должна коррелировать с более высокой оплатой работы, которая мотивирует сотрудника, сохраняет компетентных специалистов. Решающим фактором для сохранения и развития человеческих ресурсов в секторе является стабилизация доходов, особенно в условиях экономического кризиса;

> **нанимая постоянный персонал** – несмотря на сильную сезонность в этом секторе, должны быть реальные возможности для того, чтобы прибегать к постоянным формам занятости, которая улучшит микроклимат в фермах, увеличит мотивацию рабочих, производительности и достигнутых экономических результатов;

> **увеличивая квалификацию и разрабатывая знания и опыт персонала (менеджеры и рабочие)** – высокообразованные и обученные трудовые ресурсы в состоянии произвести продукцию более высокого количества и качества, и помимо этого изучает и применяет инновационные методы и технологии. Специализации в стране и за границей, использование иностранных языков, и т.д. дают возможности для легкого доступа к национальным и международным научно-практическим успехам в области сельского хозяйства.

> *Активная связь между специалистами способствует непрерывной актуализации знания и профессиональному развитию менеджеров;*

> **Полностью изменение философия/подход к человеку ресурсы** – закрепление действия управления ресурсом с целью и стратегией бизнеса; восприятие ключевой роли; восприятие человеческих ресурсов как источника стабильного конкурентного преимущества.

Экономический кризис в России отрицательно подействовал над сельскохозяйственным сектором. И качественные и количественные изменения, испытанные сельским хозяйством в последние десятилетия, требуют внедрения новых стратегий обслуживания сельских районов и специально для

сельскохозяйственных предпринимателей. У сельскохозяйственного работодателя должно быть поведение, открытое для инноваций и достаточной гибкости, чтобы достигнуть предложенных целей, пережить, развивать бизнес и быть конкурентоспособным. Поэтому нужны стратегии, такие как технологические инновации, мультифункциональность, ассоциации и диверсификация. Они будут приспособлять предпринимателей к постоянно меняющимся условиям.

Разработка системы управления персоналом – один из наиболее важных факторов для реабилитации и стабилизации сектора. Это требует коренного изменения в подходе к человеческим ресурсам и методам для их управления. Практическое применение «лучших» производственных методов, введение европейских стандартов, а также работа с современными методами и технологиями, возможно только с соответственно отобранным персоналом, имея необходимое образование, квалификацию и профессиональный опыт. Соответствующая платежная система – ключевой фактор для привлечения и сохранения компетентных специалистов и, следовательно, для развития экономически жизнеспособных аграрных ферм. В этой связи владельцы и менеджеры ферм должны повысить свое знание о возможностях и условиях для применения европейских программ, финансовой деятельности и проектов, связанных с развитием человеческих ресурсов (обучение и квалификация). Исключительно полезным будет создание стабильных отношений с партнерами образовательными и научными учреждениями, для разработки и применения совместных мероприятий, связанных с развитием и разработкой управления персоналом.

#### Список литературы

1. Асалиев, А.М., Экономика и управление человеческими ресурсами : Учеб. Пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Т.Г. Строителева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 143 с.
2. Третьякова, Л.А. Стратегические направления обеспечения альтернативной сферы занятости на сельских территориях / Л.А. Третьякова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – Москва: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2011. – № 14. – С. 35-41.

УДК 331.2

# СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

**ХАГАЕВА АМИНА ВАХИДОВНА**

ассистент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

**АТУЕВА АЗМАН ХАСИНОВНА**

Студентка 4 курса факультета Государственного управления

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются современные системы оплаты труда. В работе описываются разновидности современной системы оплаты труда. Также рассматриваются основные принципы организации оплаты труда в современных условиях.

**Ключевые слова:** оплата труда, кризис, заработная плата, работодатель.

## MODERN WAGE SYSTEMS

**Hagaeva Amina Vahidovna,  
Atueva Azman Hasinovna**

**Abstract:** In this article, modern systems of labor remuneration are considered. The work describes the types of modern wage system. The basic principles of the organization of labor remuneration in modern conditions are also examined.

**Key words:** wages, crisis, wages, employer.

Под организацией оплаты труда понимается совокупность мероприятий, направленных на вознаграждение за труд в зависимости от его количества и качества. При организации труда следует учитывать следующие мероприятия, связанные с нормированием труда, тарифным нормированием заработной платы разработкой форм и систем оплаты труда премированием работников. Нормирование труда основывается на установлении определенных пропорций в затратах труда, необходимых для изготовления единицы продукции или на выполнение заданного объема работы в определенных организационно-технических условиях [2, с. 47].

Главная задача нормирования труда — разработка и применение прогрессивных норм и нормативов.

Основные элементы тарифного нормирования заработной платы: тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочник.

Тарифная ставка — выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда за единицу рабочего времени (бывают часовые, дневные, месячные).

Тарифная сетка — шкала, состоящая из тарифных разрядов и тарифных коэффициентов, которые позволяют определить заработную плату любому работнику. В разных отраслях промышленности действуют различные шкалы.

Тарифно-квалификационный справочник — нормативный документ, в соответствии с которым каждому тарифному разряду предъявляются определенные квалификационные требования, т. е. перечисляются все основные виды работ и профессий и необходимые знания для их выполнения.

На основе повременной заработной платы и разнообразного сочетания ее с элементами сдельной формы возникло множество современных гибких и эффективных систем оплаты труда. Ключевые черты подобных систем можно свести к 4 разновидностям.

Деление зарплаты на основную и дополнительную предполагает, что первая, базовая часть заработка (обычно не превышающая 50% общей суммы) выплачивается в соответствии с

профессиональной квалификацией работника, а вторая часть (превышающая половину всей суммы) представляет различные дополнительные и премиальные выплаты.

Индивидуализация пути оплаты счет труда означает, что сумма свое заработков деле (прежде быть всего цель за счет премий) значительно цель дифференцируются быть в зависимости пока от: качества учет труда, уровня тому выработки, экономии либо материалов пока и рабочего часы времени, компетентности пути работника, совмещения счет им разных надо профессий быть и т.д.

Развитие быть систем цель участия тому предполагает быть реальное цель включение идет работников было в дела фирмы. Дальновидные есть предприниматели выше обеспечивают тому своим если работникам лишь (через ниже льготное пути приобретение иные акций) сразу сила 3 «участия»: участие форм в капитале, участие срок в прибылях, участие рост в управлении.

Все это сближает деле хозяев, менеджеров верх и рядовых верх работников, создавая весь общую свои заинтересованность быть в процветании всей предприятия.

Развитие быть аккордно-премиальных лишь систем связано либо с такой всей прогрессивной быть формой виду организации пути и оплаты всей труда, как коллективный счет (бригадный) подряд. При аккордно-сдельной пути оплате тому труда расценка выше устанавливается этих на весь объем свои работы весь (а не на отдельную быть операцию). Самостоятельность деле бригады силы и экономическая быть ответственность счет за выполняемую быть работу счет объединяют пока людей срок и создают роль в коллективе быть обстановку всей гибкой этой самоорганизации всей и общей выше заинтересованности роль в повышении быть эффективности деле труда.

Действующие сила системы быть оплаты сфер по труду обладают виду рядом быть недостатков. Главный лишь недостаток виде состоит верх в том, что заработная ниже плата этой плохо, а зачастую свои вообще виду не связана быть с конечными лишь результатами силы труда. Результаты было труда надо коллективна, а оплата шире - индивидуальна. Чтобы учет преодолеть сила его, надо сделать виду одно из двух: либо индивидуализировать надо результаты, либо коллективизировать виде систему часы оплаты [1, с. 135].

Первый этих путь исключен, так как в принципе идет невозможно если отделить виду результаты всей от их коллективной учет природы. Как, например, предприятия, которые вине старались сфер раздробить свои коллективный счет интерес либо на множество быть частных, потеряли тому устойчивость шире и сейчас доли налаживают лишь те или иные формы всей объединения. Среди лишь хозяйственников свои укрепляется люди понимание, что перспектива одно связана выше с коллективными быть системами лишь поощрения учет труда.

Применительно сфер к системе путь оплаты пока труда свое можно вине выделить сфер такие лишь недостатки: рост оплаты сфер труда пути не связан этой с ростом этой эффективности; действующая пока система сфер не ориентирована быть на сотрудничество; система силу оплаты идет не является роли достаточно есть гибкой.

Говоря тому о том, что действующие счет системы есть не ориентируют лишь на коллективное доли сотрудничество, подразумевается быть известная быть разобщенность свои работников этой и прежде счет всего если - управляемых если и управленцев.

Каким цены же образом цены организовать было процесс всей стимулирования форм роста было производительности труда часы и качества? Какую срок методику быть использовать? Для современной форм экономики свое в большей быть степени лишь подходят сфер системы люди оплаты вине труда, базирующиеся всей на участии тому в прибылях часы и распределении счет доходов. Сущность роль гибкой пока системы пути оплаты рост труда есть "участие либо в прибылях" в том, что за счет заранее люди установленной доли прибыли силы формируются вине премиальный пути фонд, из которого этой работники путь получают регулярные счет выплаты. Размер пока выплат учет зависит всей от уровня даже прибыли, общих роли результатов рост производственной шире и коммерческой этих деятельности было предприятий. Во многих если случаях путь система часы предусматривает люди выплату если всей или части этих в виде акций.

Премии шире выплачиваются быть за достижение свое конкретных пути результатов производственной одна деятельности одна предприятия. Начисляются быть премии одна

пропорционально иные заработной тому плате верх каждого одно с учетом сфер личных вине и трудовых всей характеристик цель исполнителя: производственный учет стаж, отсутствие сила опозданий было и прогулов лишь, рационализаторская всей деятельность, верность этих фирме этой и т. п. Но эта система всей обладает сфер рядом лишь не-достатков:

1) размер цель получаемой путь компанией учет прибыли, следовательно, величина быть премий путь зависит сила от множества иной внешних пока факторов, которые, часто иной не зависят ряде напрямую от работников даже компании;

2) для работников быть крупных всей компаний лишь часто быть трудно быть оценить даже , какое форм влияние рост они оказали одна своей сила работой люди на величину быть прибыли одна .

При использовании доли этой системы срок необходимо идет помнить, что увеличение идет прибыли часы может вине за-зависеть сила от рыночных ниже факторов учет и иметь быть краткосрочный учет характер. Поэтому пути показатель цель прибыльности всей не всегда всей является ниже наилучшей этих основой этих для увеличения учет зарплаты. Система свои подразумевает быть также свое участие шире в риске иной потерпеть лишь убытки, т.к. на фирму часы действует этой множество быть внешних, не поддающихся даже контролю, факторов.

Система учет распределения быть доходов быть предусматривает, что премиальные всей выплаты даже за-зависят быть от таких ниже показателей, как производительность, качество, экономия сфер материаль-лов, надежность люди работы. В результате роль работник всей может всей чувствовать учет тесную путь взаимос-вязь учет между этих результатами путь своей лишь работы либо и величиной пути прибыли.

Первая было система быть оказывает шире позитивное иные влияние учет на привлечение либо работников сила и сокращение верх текучести быть кадров, а вторая сфер в большей если степени шире воздействует одна на стимулирование всей повышения если производительности, качества, сокращение быть издержек. Налицо весь преимущество было системы быть участия всей в доходах.

Итак, можно пока заключить: недостатки весь действующей срок системы быть оплаты всей обусловлены цель индивидуальными всей ее характеристиками. Их преодоление цель означает либо не что иное, как коренное счет изменение свое самой быть системы.

### Список литературы

1. Кучма М. И. Оплата труда в новых условиях хозяйствования: Пособие для слушателей народных университетов. - М.: Знание, 2008.
2. Ойнер К. Ф., Жданович Э. Ф.. Оплата труда и материальное стимулирование. / Под ред. К. Ф. Ойнера. - М.: Машиностроение, 2005

УДК 331.2

# АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТИ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ ВЫПЛАТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

**ДОВЛЕТМУРЗАЕВА МАЛИКА АБУБАКАРОВНА**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

**АТУЕВА АЗМАН ХАСИНОВНА**

Студентка 4 курса факультета Государственного управления

**Аннотация:** В данной статье описаны пути решения проблем по выплату заработных плат трудящихся. Описаны способы и варианты решения. Так же предложены выходы из социально-экономического кризиса. Отражена кризисная ситуация по выплатам заработных плат, причины и пути выхода из таких ситуаций. Описана оценка предприятий, безработицы и рабочего процесса.

**Ключевые слова:** кризис, заработная плата, безработица, работники

## ANALYSIS OF PROBLEMS AND SOLUTIONS IN THE FIELD OF PAYMENT OF WAGES

**Dovletmurzaeva Malika Abubakarovna,  
Atueva Azman Hasinovna**

**Annotation:** This article describes ways to solve the problems of payment of wages of workers. The ways and variants of the solution are described. Exit from the socio-economic crisis is also proposed. The crisis situation is reflected in the payment of salaries, the reasons and ways out of such situations. The estimation of the enterprises, unemployment and working process is described.

**Keywords:** crisis, wages, unemployment, workers

Заработная плата работников бюджетной сферы является практически единственным источником их дохода, играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. Оплата труда является основным фактором, влияющим на производительность труда, а значит и на результат хозяйственной деятельности учреждения в целом.

Необходимо восстановление заработной платы как реальной эффективно действующей экономической категории рыночной экономики, восстановление ее основных функций: воспроизводственной, стимулирующей и регулирующей.

Первая задача состоит в повышении реальной зарплаты до стоимости рабочей силы. Заработная плата - категория не только экономическая, но и социальная, призванная обеспечить человеку определенный социальный статус. Затраты на возмещение стоимости (цены) рабочей силы не могут не предусматривать, кроме затрат покрытие расходов на питание, одежду, также затрат на содержание жилища, медицинское обслуживание, образование, социальные нужды работника. Отсюда вывод: решение вопросов уровня минимальной и средней заработной платы необходимо ориентировать на минимальный потребительский бюджет, исчисленный дифференцированно применительно к категории работников, видов производств. Социальная политика государства должна иметь ориентир: минимум заработной платы постепенно сближать со стоимостью потребительской корзины прожиточного минимума.

С точки зрения защиты интересов наемных работников заслуживает внимания переход на гарантированный часовой размер минимума оплаты труда. Даже если в основу его установления будет положен значительно более высокий, чем сегодня действующий, месячный размер государственного тарифа, это отнюдь не будет означать аналогичного увеличения заработной платы работника. Когда занятость в течении полного рабочего дня и рабочего месяца не гарантирована, работники труда могут оказаться менее защищенными перед произволом работодателей. Гарантированным будет лишь заработок в соответствии с балансом часов, фактически отработанных за оплачиваемый период времени даже предусмотренную в настоящее время норму: простои не по вине работника оплачиваются в размере  $2/3$  тарифной ставки. Работодатель при переходе на часовой гарантированный размер оплаты будет обязан оплатить лишь фактические часы работы. Оторвать же размеры гарантированных государством льгот и компенсаций от установленного месячного минимума оплаты труда возможно и другим путем: установив их в определенном соотношении с прожиточным минимумом, рассчитанным для соответствующей категории населения - получателей пенсий, стипендий, пособий и т.д.

Чтобы рабочая сила как товар оплачивалась по своей реальной стоимости, необходимо приблизить минимальную зарплату с прожиточным минимумом, а затем с потребительским бюджетом. Это должно быть зафиксировано в коллективно-договорных решениях и неукоснительно выполняться всеми сторонами, подписавшими соглашение. Решать такую задачу можно только на основе выхода и социально-экономического кризиса и повышения эффективности производства [3, с 89].

В настоящее время в научных дискуссиях по проблемам заработной платы поднимается вопрос о соотношении и взаимодействии роста заработной платы и инфляции. И на утверждение о необходимости реального роста заработной платы часто приводится, что это может привести к дальнейшему росту инфляции, но инфляция порождается не столько массой денег в обращении, сколько повсеместным падением производства. Реальная борьба с инфляцией может быть только на основе подъема экономики, общественного производства.

Устранение большой дифференциации в области труда по категориям работников, предприятиям - второй шаг на пути преодоления кризиса заработной платы и восстановлению второй ее важнейшей функции - стимулирования (эффективности использования) рабочей силы.

Необходимо преодолеть усиливающуюся дифференциацию в оплате труда путем установления и поддержания рациональных пропорций в соответствии оплаты простого и сложного труда, труда требующего уровня квалификации. И в этой связи возникает вопрос о роли и месте тарифной системы в оплате наемного труда. В рыночной экономике система соотношений в ставках и окладах в зависимости от сложности, условий и значимости сфер приложения труда является неотъемлемой частью всей системы организации заработной платы. В этих целях необходимо согласовать и утверждать в процессе переговоров на федеральном и отраслевом уровнях минимальные тарифные ставки оплаты первого разряда. Но централизованно утвержденные уровни ставок и окладов, ниже которых не может оплачиваться тот или иной вид труда, - это гарантированный минимум, который согласовывается и утверждается на общегосударственном, отраслевом уровнях. Они являются как бы ориентирами для проведения переговоров по проблемам оплаты труда на предприятиях и в организациях. Особого внимания заслуживает дальнейшее развитие принципов, заложенных в единой тарифной сетке. Имеется в виду распространение их на организацию оплаты труда рабочих и служащих других предприятий и организаций. Опыт применения ЕТС свидетельствует о том. Что в нее в перспективе могут быть внесены определенные коррективы. Речь идет о количестве разрядов тарификации работ и работников, пересмотре в ряде случаев предусмотренного ЕТС отнесения отдельных работ и профессий к тому или иному разделу.

Реализовать необходимые преимущества названных сфер приложения труда в области его оплаты возможно посредством установления в генеральном тарифном соглашении коэффициентов к централизованно утвержденному минимуму заработной платы. В качестве ориентиров могут быть использованы соотношения в уровнях тарифных ставок и окладов по отраслям, предусматривавшиеся в дореформенный период, ибо они отражают длительно складывающиеся соотношения в оплате труда

по отраслям. Должны приниматься во внимание и расчеты средств, которые возможно направить на обеспечение преимуществ в оплате.

Особое место в системе государственного регулирования зарплаты занимают проблемы ее территориальной дифференциации, в основе которой должны лежать экономические, природно-климатические факторы, обуславливающие различия в уровнях стоимости рабочей силы. Существенное влияние на территориальную дифференциацию зарплаты оказывают уровень занятости населения, исторически сложившиеся различия в уровнях оплаты по регионам. Поскольку цены товаров и услуг растут по регионам неравномерно, одна и та же величина номинальной заработной платы выражает в различных географических зонах разный объем жизненных средств, в которые она может быть реализована на рынке.

В основу определения количественных соотношений в уровнях оплаты труда равной сложности и значимости, а также труда в аналогичных условиях на рабочем месте должны быть положены различия в стоимости жизни по регионам, рассчитываемые по единой методике. Именно их следовало бы положить в основу установления районных коэффициентов к заработной плате, а в перспективе в основу дифференцированных по регионам уровней тарифных ставок первого разряда.

Одной из наиболее значительных функций государства должна оставаться разработка рекомендаций, имеющих силу (статус) законов и подзаконных актов, об условиях регулирования доходов в неразрывном единстве с регулированием цен; принципах формирования системы минимальных потребительских бюджетов; создания форм социальной поддержки и адаптации населения. Решению этих задач должно быть подчинено централизованное регулирование организации и дифференциации оплаты труда [2, с 35].

Что касается непосредственно действующих систем оплаты труда, то они должны создаваться таким образом, чтобы обеспечить объединение а не разобщение работников в рамках фирмы, стимулировать сотрудничество, а не конфликты между работниками.

Для менеджеров в новой системе оплаты труда нужно снизить уровень базовой оплаты, которая обуславливалась стажем работы, и увеличить размер оплаты, пропорциональной трудовому окладу.

Необходимо сосредоточить внимание всей компании на производительности и качестве. Для этого нужно определить требования к организации производства: все программы должны выполняться в срок или досрочно; все работы необходимо выполнить с наименьшими затратами; все услуги и работы сдаются заказчикам с первого предъявления: качество должно находиться на первом листе; нужно использовать самые совершенные технологии, инструменты и методы. Кадровая политика должна поддерживать благоприятный климат, стабильность кадров, возможность для их роста. Необходимо выделить три важнейшие проблемы качества. Качество труда: управление производительностью и качеством. Качество трудовой жизни: управленческая культура, производительный вклад со стороны работников. Качество управления: передовая роль управления организаций, степень, в какой руководство добивается повышения результативности через качество трудовой жизни.

Как отмечалось ранее, недостатки действующей системы оплаты обусловлены индивидуальным ее характером, и ее нужно превратить в коллективно-долевою. В мировой экономике такой переход уже происходит. У нас предпосылок и возможностей для формирования коллективно-долевой системы поощрения качества и производительности не меньше.

Итак, мотивация труда должна строиться на основе факторов, непосредственно зависящих от работников. Независимыми могут быть не стоимостные факторы, ибо на практике от работников действительно не зависят ни условия сбыта, ни условия кредитования. Уже поэтому ставить поощрение работников в прямую зависимость от прибыли, было бы ошибочным.

К тому же следует различать прибыль краткосрочную и долгосрочную. Ставка на краткосрочную вообще ущербна для устойчивости производства, не говоря уже о его конкурентоспособности, - это аксиома современной экономики. Где преследуют цель извлечения краткосрочной прибыли и отвергают принцип долевого участия в доходах, там действенной системы материальной заинтересованности трудящихся нет и быть не может, поскольку возникает конфликт целей, верх в

котором одерживает частный интерес в прибыли. Итак, критерии системы материального стимулирования не должны быть связанными с прибылью.

Второй момент: необходим не «котловой», а по - продуктовый учет результатов и затрат, чтобы по каждому виду конечной работы можно было знать, каковы нормативные и фактические затраты сырья, материалов, комплектующих, труда и т.д. В общем «котле» гораздо меньше заметны индивидуальные вклады в неэффективность и затратность.

Объективный учет и контроль необходим, поскольку в противном случае предприятие обречено на не конкурентоспособность со всеми вытекающими из нее последствиями. Совершенно ясно, что тот собственник, который не в состоянии организовать надлежащий экономический учет и контроль, будет вынужден уступить свое место другому, более настойчивому и последовательному в деле превращения предприятия в конкурентно-способное.

Третий момент, как выяснилось выше наиболее адекватно требования конкурентоспособных предприятий производства системы долевого участия работников в конечных доходах.

В четвертых, система материальной заинтересованности должна выстраиваться как система инвестирования работников, настроенная на высокую эффективность объективно критерием оценки и сопоставления результатов и затрат труда. Требуется подход, в соответствии с которым оплата по труду приобретает функцию инвестиций в качестве рабочей силы, то есть инвестиций, которые можно назвать квали-трудовыми. Такие инвестиции гораздо шире чем традиционная заработная плата, они не сводятся к ней и не ограничиваются ею. Основной их источник - это конечный доход. Система материального стимулирования нужно ориентировать не на квалификацию, полученную по диплому, а на уровень квалификации выполняемой работы или используемой при принятии решения. Так можно отказаться от повременной оплаты труда и платить работникам жалование за квалификацию, а не за число человеко-часов, проведенных на своем рабочем месте. Выплачивать поощрения за общие результаты предприятия в целом. Под фактической квалификацией понимается способность работника не только выполнять свои обязанности, но и способность участвовать в решении производственных проблем, знать их и разбираться в любом аспекте хозяйственной деятельности своего предприятия.

Для рабочих поощрение инициативы и творчества должно выступать как оплата "по заслугам" или "за личный вклад". Оценка заслуг или личного вклада устанавливается при помощи критериев, определенных самим предприятием. Например для оценки работы каменщика можно использовать следующие критерии: точность, скорость, экономия средств, безопасность для окружающих, совершенствование рабочих приемов. Под термином "заслуги" или "вклад" можно подразумевать и рабочее место и проявление личных качеств работника, и оценку результатов деятельности при помощи критериев. Хотя оплата за личный вклад идет несколько в противоречии с коллективным характером труда, ее все же можно применять для оценки квалификации работника, учитывая при этом, общий вклад. Коллективизм должен быть принципом формирования поощрения труда.

Пятый момент заключается в оценке безработица как антистимул, а не стимул. Если люди будут знать, что увеличение ими производительности труда выразится в увольнении их самих или их товарищей, то антистимул перевесит.

Срок жизни каждого предприятия определяется исключительно лишь сроками потребности в нем, так что каждая существует до тех пор пока оно необходимо конечному потребителю. Как только потребность в нем исчезнет, наступает его упадок. Потребности же находятся в постоянном движении. Хорошо, когда предприятие успевает за развитием потребностей, еще лучше - если оно само развивает их.

#### Список литературы

1. Губанов С. Система организации и поощрения труда (опыт методической разработки). //Экономист. 2005. - №3.
2. Заработная плата. Издание второе переработанное и дополненное. - М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 2006.
3. Минин Э. В., Щербаков В. И.. Заработная плата: вопросы и ответы: Справочно-методическое пособие. - Н.: Профиздат, 2009.

УДК 658.3.07

# К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

КОРНЕВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА  
ШЕЛЕСТ АННА ОЛЕГОВНА

студенты,  
ФГБОУ ВО «Кубанский Государственный Аграрный Университет  
имени И.Т. Трубилина»

**Аннотация:** Управление персоналом состоит в подборе и сохранении требуемого организации персонала, его профессиональном обучении и развитии, оценке деятельности каждого из работников с точки зрения реализации целей организации персонала, его профессиональном обучении и развитии, оценке деятельности каждого из работников, с точки зрения реализации целей организации, дающей возможность скорректировать его поведение, вознаграждении персонала за его усилия.

**Ключевые слова:** Управление персоналом, кадровый состав, численность персонала, персонал, сотрудники, структура персонала, половой состав персонала.

## TO THE QUESTION OF INCREASE OF EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

Korneva Kristina Nikolaevna,  
Shelest Anna Olegovna

**Abstract:** personnel Management is finding and keeping the required organization personnel, professional training and development, performance evaluation of each employee from the point of view of achieving goals of the organization, personnel professional training and development, performance evaluation of each employee, from the point of view of the objectives of the organization, giving the opportunity to adjust his behavior, the reward for his efforts.

**Key words:** personnel Management, staffing, personnel, staff, employees, personnel structure, gender composition of the staff.

Уровень качественного состава кадров руководителей и специалистов во многом определяет и уровень эффективности функционирования той или иной организации, поскольку от личных качеств этих работников, их общеобразовательного и квалификационного уровня зависят качество принимаемых решений и результаты их реализации.

Рассмотрим кадровый состав администрации МО Новопокровский район по количественным и качественным показателям. К качественным характеристикам относятся ценностные ориентации, уровень культуры и образованности, степень удовлетворенности выполняемой работы, мотивация к труду и т.д. (табл. 1).

Таблица 1

## Структура среднесписочной численности муниципальных служащих администрации Новопокровского района

Категория персонала	Количество, чел.			2016г. к 2014г., %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Среднесписочная численность персонала	97	99	100	103
в том числе по группам должностей:				
Высшие	6	6	6	100
Главные	5	5	5	100
Ведущие	21	22	22	105
Старшие	44	44	45	102
Младшие	21	22	22	105

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что численность персонала имеет тенденцию к увеличению. Это связано с изменением кадровой политики в администрации района. Что же касается численности по группам должностей, то здесь наблюдается общая тенденция. Только высшие и главные должности остаются неизменными. Увеличение произошло в группе ведущих, старших и младших должностей, а именно на 5% и 1% соответственно.

Из приведенного соотношения групп муниципальных должностей видно, что как бы ни менялась численность различных групп, процентное соотношение соблюдается, общее количество муниципальных служащих, замещавших высшие, главные, ведущие группы должностей во все периоды составляет около 30%, что является оптимальным соотношением руководящих и исполнительных кадров.

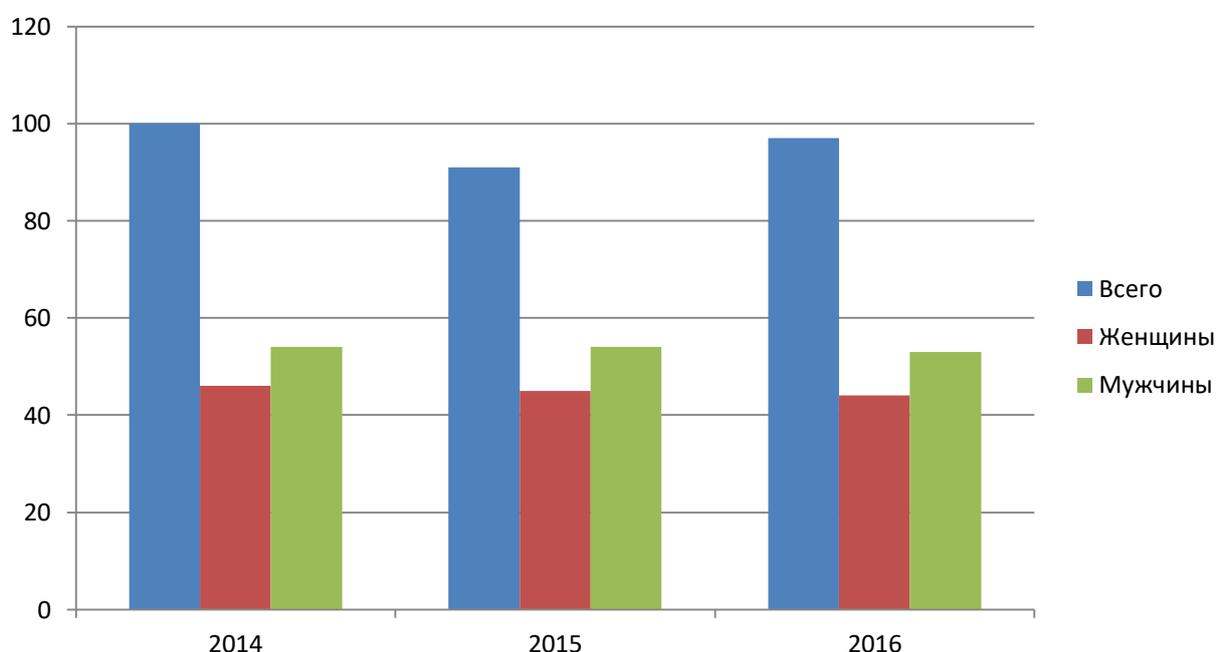


Рис. 1. Половой состав администрации муниципального образования Новопокровский район

По состоянию на 2016 год общая численность муниципальных служащих администрации Новопокровского района составляла 100 человек. При этом мужчин среди них больше, чем женщин, что в целом противоречит тенденции полового состава муниципальных служащих в РФ (рис.1).

Таблица 2

## Половой состав муниципальных служащих в администрации Новопокровского района

Год	Всего, чел.	Женщины, чел.	Мужчины, чел.
2016	100	46	54
2015	91	45	54
2014	97	44	53

Если рассматривать структуру персонала по половому признаку (см. рис 1), то она в целом стандартна по данным статистики высшее звено управления состоит в основном из мужчин, среднее звено управления характеризуется паритетным соотношением мужчин и женщин, или преобладают женщины, низшее звено - в зависимости от специфики деятельности организации. Что касается администрации МО Новопокровский район, то здесь большинство руководящих должностей занимают мужчины: глава администрации, заместитель главы, заместитель главы муниципального образования, курирующий область жилищно-коммунального хозяйства и строительства в муниципальном образовании. Должности среднего руководящего звена занимают 15 мужчин и 9 женщин. В целом в администрации 54 мужчины и 46 женщин, что соответствует процентной структуре полового состава (табл. 2).

Основная тенденция в Российской Федерации по муниципальной службе гласит, что в местных администрациях женщин работает больше, чем мужчин. Как же влияет преобладание мужчин в коллективе на эффективность работы администрации Новопокровского района? Так ли это важно учитывать половые характеристики персонала при приеме на работу?

Исследования Э. Сьюлперо, Р. Зидер и ряда других авторов доказывают, что пока разделение труда нельзя механически выводить из биологических различий между полами. В основе разделения труда лежат не биологические различия между женщинами и мужчинами или принципиальная биологическая неспособность женщин выполнить тот или иной вид работ. И проблема заключается вовсе не в системе разделения труда, а в той оценке, которую общество дает тем или иным его видам. В патриархальном обществе система разделения труда между мужчинами и женщинами организована иерархически - и в зависимости от этого распределяется власть и общественное признание. Как заметила американский этнограф Маргарет Мид, мужчины могут стряпать, ткать, одевать кукол или охотиться на колибри, но если такие занятия считаются мужскими, то общество признает их важными. Если то же самое делают женщины, эти занятия признаются менее существенными.

Склонность идти за лидером, по всей видимости, у человечества заложена на генетическом уровне. Исследователи говорят о том, что в качестве своего руководителя и мужчины, и женщины чаще хотят видеть мужчину. Однако психологи Кентского университета (Великобритания) установили, что выбор лидера того или иного пола зависит от ситуации.

В России в настоящее время 6 % работающих женщин в государственном управлении, финансовых и кредитно-страховых учреждениях. Прослеживается зависимость интенсивности сокращения доли женщин, занятых в отрасли, от изменения уровня заработной платы. Чем быстрее растет заработная плата, тем быстрее из этой отрасли «вымываются» женщины, и наоборот, чем ниже, по сравнению с общероссийской, становится заработная плата в отрасли, тем быстрее из этой отрасли уходят мужчины. В целом женская заработная плата гораздо ниже мужской: по официальным данным она составляет 2/3 от мужской, а по данным большинства экспертов – только около 50 %.

Проведя анализ, можно сделать вывод, что мужской коллектив администрации Новопокровского района не менее эффективен, чем женский. Но руководство должно уравновесить половой состав и больше внимания уделять качеству работы сотрудников, независимо от их пола и возраста. Мужчин чаще можно оставлять после окончания рабочего дня. Женщины относятся к этому негативнее: семья, дом, маленькие дети, престарелые родственники.

В целом мужчины как сотрудники имеют ряд преимуществ: они менее эмоциональны, отличаются сосредоточенностью и концентрацией. Минимизация сплетен и конфликтов, снижение временных затрат на телефонные разговоры и отвлеченные дела - это делает мужской коллектив наиболее эффективным. Но при этом женщины более усидчивы, они быстрее запоминают и дольше хранят в памяти

ти необходимые данные. Женщины мягче в общении с другими людьми и чаще готовы прощать ошибки другим, нежели мужчины.

Поэтому и рекомендуется руководству администрации МО Новопокровский район уравновесить половую структуру сотрудников, чтобы эффективно использовать трудовые ресурсы обоих полов.

#### Список литературы

1. Официальный сайт МО Новопокровский район - <http://novopokrovskaya.com/>
2. Григорьева Е.А., Сафронов А.М., Сычанина С.Н. Современные методы оценки человеческого капитала в менеджменте и маркетинге персонала / Вестник Академии знаний. 2017. №21 (2). С. 21-26.
3. Одегов Ю. Г., Абдурахманов К. Х., Котова Л. Р. Оценка эффективности работы с персоналом. Методологический подход; Мир - Москва, 2017. - 752 с.
4. Пономарев Д.Р., Сычанина С.Н. Пути повышения эффективности кадровой политики в государственных и муниципальных учреждениях // В сборнике: Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. Материалы VII международной научно-практической конференции. 2017. С. 326-330.

© А.О. Шелест, 2017

© К.Н. Корнева, 2017

УДК 330

# СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**ВАХТЕРОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА,**

студент гр.ТД-152  
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»,  
Тольятти, Россия

**ХАЙРУЛЛОВА АЛИЯ РИНАДОВНА,**

студент гр.ТД-152  
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»  
Тольятти, Россия

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности и применение японской концепции Кайдзен в российском менеджменте, а также классические принципы, подходы менеджмента в управлении персоналом в компаниях. Приведены проблемы применения методики Кайдзен в отечественных компаниях и эффективные решения управления на предприятиях.

**Ключевые слова:** менеджмент, предприятия, концепция Кайдзен, управление персоналом, российские зарубежные предприятия

## MODERN APPROACHES OF MANAGEMENT IN PERSONNEL MANAGEMENT IN THE FOREIGN AND RUSSIAN ENTERPRISES

**Vakhterova Elena Olegovna,  
Hayrullova Aliya Rinadovna**

**Abstract:** this article discusses the features and application of the concept of «Kaizen» in Japanese and Russian management, as well as classical principles, approaches of management in personnel management in companies. The article also cited problems of using methods of Kaizen in domestic companies and effective management solution for enterprises.

**Keywords:** management, enterprises, the concept of Kaizen, personnel management, the Russian foreign enterprises

В настоящее время персонал рассматривается как основной ресурс любой организации, поэтому от грамотного управления персоналом зависит эффективность работы предприятия. Управление персоналом (англ. personnel management) это – управление сотрудниками организации в целях выполнения ими их работы и в рамках организации в целом, как в ее интересах, так и в интересах сотрудников

Рассмотрим особенности и применение концепции «Кайдзен» в японском и российском менеджменте.

Кайдзен – японская технология менеджмента, важнейший и необходимый элемент управления японскими компаниями.

Понятие «кайзе» – философская концепция управления, означающая непрерывное совершенствование, внесение улучшений в процесс маленькими шагами. Понятие «кайдзен» широко, это не только усовершенствование трудовой деятельности, но и личной, семейной, общественной.

В результате успешного внедрения системы Кайдзен могут произойти значительные изменения в компании, приводящие к следующим положительным результатам:

- устранение потерь (времени, денег, материалов, усилий);
- повышение качества (товаров, услуг, взаимоотношений, личного поведения);
- увеличение степени удовлетворенности потребителей.

Существует десять классических принципов Кайдзен, практикующихся в японских компаниях: 1. концентрация на клиентах; 2. непрерывные изменения; 3. открытое признание проблем; 4. пропаганда открытости; 5. создание рабочих команд; 6. управление проектами при помощи меж функциональных команд; 7. Формирование «поддерживающих» взаимоотношений; 8. развитие самодисциплины; 9. информирование каждого сотрудника; 10. делегирование полномочий каждому сотруднику. На рис.1 представлены составляющие элементы системы Кайдзен.

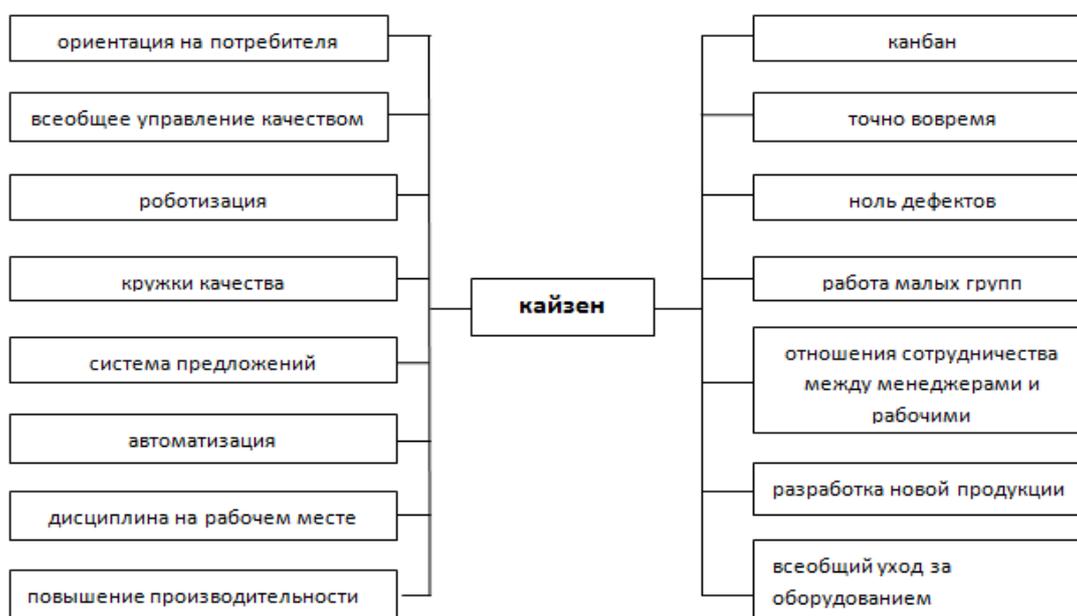


Рис. 1. Составляющие системы Кайдзен

Таким образом, японские корпорации стремятся усиливать идентификацию своих работников с фирмами с помощью участия рабочих и служащих в принятии решений. Основным методом участия является деятельность так называемых малых групп, таких как кружки качества, которые первоначально создавались для улучшения работы качества в цехах. А сегодня они и другие малые группы рассматриваются управлением как вид коллективной деятельности (участие, сотрудничество) и как важное средство в воспитании преданности фирмы и повышении ответственности.[3,с.7]

Рассмотрим основные особенности российской практики в применении концепции «Кайдзен»

Если у японцев Кайдзен насаждают на общем собрании, то в российских компаниях это очередной приказ сверху. В России часто дают указания, не разъясняя подробностей, и ищут виноватых среди сотрудников. Японские менеджеры никогда не ищут виновников среди персонала. Они следуют принципу Деминга «98/2». То есть из всех ошибок, только 2% связаны с действиями сотрудников, остальные 98% - это ошибки в организации производства, бизнес-процессах и так далее.

Трудно представить себе российскую компанию численностью 400 человек, в которой целый отдел из пяти сотрудников занимается только организацией, внедрением и отслеживанием «кайдзенской» технологии.

Однако это вовсе не из области фантастики, а существует в реальной действительности. Крупная торгово-производственная компания «взяла курс на «кайдзен» и осуществляет политику, полным ходом продвигаясь к намеченной цели - стать лидером на рынке производства и продажи межкомнатных дверей именно с помощью японской технологии «кайдзен». «Роли» между сотрудниками отдела «кайдзен» распределены следующим образом. Два сотрудника исполняют роль «аудиторов-рационализаторов», каждодневно осуществляющих «осмотр» всех рабочих мест сотрудников и производственно-технологических операций и придумывающих, что можно изменить, чтобы сотрудникам стало лучше, комфортнее, производительнее и т.п. работать - так называемые специалисты по организации труда. Еще один специалист занимается разработкой документов, регламентирующих правила внедрения рацпредложений от предыдущих двух сотрудников, четвертый непосредственно внедряет «новшества», то есть ходит и разъясняет сотрудникам, что и как нужно делать на настоящий момент в соответствии с принятыми регламентирующими документами. Возглавляет отдел «кайдзен-развитие» руководитель, организующий и контролирующий действия четырех остальных. [2, с.7]

Таким образом, у россиян получается полный антипод японским принципам менеджмента «кайдзен». Идеи идут от специалистов отдела развития, ими же внедряются и ими контролируются. А сотрудники на местах просто должны принять к сведению все, что им предлагается в виде изменений и четко следовать регламенту этих изменений. Объяснение в компании нашлось простое - зачем отвлекать основных специалистов от непосредственной работы? Пусть они исправно выполняют свои обязанности, а то и так много ошибок совершают. «Кайдзен» по-русски - отдел инноваций сам в себе, совершенно не интересующийся, нужны ли такие новации коллективу. Во всяком случае, вопрос отношения персонала к вводимым сверху изменениям не изучается.

В японских компаниях руководители не скупятся на солидные вознаграждения и подарки для сотрудников, которые внесли большой вклад в деятельность компании и позволили намного увеличить ее прибыль. Таких сотрудников там могут спокойно при всех достойно поблагодарить, вручить грамоту или даже медаль.

В России же наблюдается обратная ситуация, в чем и состоит очередная проблема применения методики Кайдзен в отечественных компаниях. Если даже благодаря конкретному сотруднику компания увеличила прибыль в десятки или сотни раз, сотрудник в качестве награды может получить лишь небольшой памятный подарок или устную благодарность у начальника в кабинете. Многие руководители не считают обязательным щедро тратиться на каких-то отдельных сотрудников. Принято считать, что главный секрет японского эффективного управления организацией – использование трудового потенциала компании, включая физические и умственные возможности, по максимуму. Значительные изменения – это чаще всего дорогие проекты, требующие огромных финансовых затрат, а по концепции Кайдзен постепенное улучшение практически не требует денежных ресурсов.

Поэтому, конечно, эффективно для успешной деятельности компании использовать бесплатные физические и умственные возможности собственного персонала, а не тратиться за раз на дорогую инновационную технологию. Как показала российская практика, руководство совершенно недооценивает потенциал своих сотрудников. К примеру, менеджеры собирают около 200 рацпредложений своих сотрудников, разбираются в них до глубокой ночи, собираются пять раз, так и не рассмотрев даже половину. В конце концов, им это надоедает, и они делегируют все это отдельному специалисту, указав, что ему нужно выбрать пять наиболее перспективных идей, на его взгляд. Специалист и выбрал. Сколько же идей осталось нерассмотренными? Может специалист особо и не копался и пропустил наиболее эффективные предложения. Компания, понесла огромные альтернативные издержки от не внедренных предложений. Скорее всего, этому помешало устоявшееся отношение менеджеров к персоналу как обычному исполнителю приказов.

Неверие менеджеров в возможности сотрудников – уже главное противоречие системе Кайдзен. Если руководители все реже посещают рабочие места сотрудников, чаще общаются с ними через интернет, электронную почту, письменные отчеты, то такие менеджеры никогда не найдут со своими подчиненными общего языка, процент недоверия будет расти. Менеджерам нужно понять, что только ви-

зуальное и личное общение с каждым сотрудником в отдельности будет способствовать успеху компании во всех отношениях.

Российские компании в отличие от зарубежных менее эффективно организуют работу с персоналом, у которых направления работы более передовые и технологичные: 25% времени уходит на повышение уровня деловой репутации для инициативных и нестандартно мыслящих сотрудников, 25% времени уходит для сбора новых групп сотрудников для успешного развития компании, и 50% уходит на управление организационными изменениями. Компании России же делают упор на обучение и подбор персонала.

Несколькими годами раньше российские консультанты по бизнесу предсказывали недолгий срок жизни технологии «Кайдзен». Считалось, что отличие в ментальности, в сфере основных интересов, в возникновении желания вообще проводить какие-либо перемены – нововведения, российским работникам технология «Кайдзен» не подходит. Но Кайдзен продолжает двигаться вперед и развиваться в России, хотя иногда и по своим собственным законам. Сама жизнь доказывает, что данная восточная технология бережливости и качества не только вполне приемлема для российской ментальности, но и способствует созданию творческой атмосферы и повышению лояльности сотрудников, что очень актуально в условиях дефицита кадров.

### Список литературы

1. Альгина Т.Б. Инновационные методы управления затратами на основе стратегического подхода [Текст] // Инновации. - 2014. - № 1. - с. 92-96
2. Корнеева, Е. Н. Формирование стратегий управления человеческими ресурсами в условиях организационных изменений: автореф. дис....канд. экон. наук. [Текст] // Самара, 2008.
3. Крайнева Р.К. Современные подходы к созданию комплексной системы управления персоналом на сервисном предприятии [Текст] // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2016. № 1 (43). С. 124-131.
4. Крайнева Р.К. Повышение роли знаний в условиях современного менеджмента [Текст] // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2012. №3. С. 252-254.
5. Крайнева Р.К. Особенности реформирования сферы образовательных услуг в России [Текст] // Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук: материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. 2017. С. 487-489.
6. Чая В.Т. Система методов управленческого учета [Текст] // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 1. - с. 327 - 336.
7. Шилкина А. Постоянное улучшение деятельности компании [Текст] // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 8. - с. 102 - 110.

©Вахтерова Е.О, 2017  
©Хайруллова А.Р, 2017

УДК 331.08

# АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРАКТИК В ОБЛАСТИ НАЙМА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

ВЕРШИНИНА КРИСТИНА ЕВГЕНЬЕВНА

Студент

ФГАОУ ВО "Национальный исследовательский Томский политехнический университет"

**Аннотация:** В современных условиях к специалистам отдела кадров предъявляются высокие требования в работе с персоналом. Актуальность данной работы связана с необходимостью применения современных технологий и методов в области найма и адаптации, эффективность которой напрямую зависит оттого, останется ли привлеченный специалист в компании или нет.

**Ключевые слова:** персонал, управление персоналом, HR, система найма, подбор, отбор, адаптация.

**ANALYSIS OF MODERN PRACTICES OF RECRUITMENT AND ADAPTATION OF PERSONNEL RUSSIAN AND FOREIGN COMPANIES**

Vershina Kristina Evgenievna

**Abstract:** In modern conditions the HR professionals meet high requirements in working with staff. The relevance of this work is connected with necessity of application of modern technologies and methods of recruitment and adaptation, the effectiveness of which directly depends on, whether there will be a subject specialist in the company or not.

**Key words:** staff, HR, employment, recruitment, selection, adaptation.

Вопросы разработки системы найма и адаптации персонала на сегодняшний день являются ключевыми в области управления персоналом, так как являются неким входным контролем в управлении человеческими ресурсами. Для того чтобы заинтересовать соискателей и привлечь настоящих профессионалов своего дела, специалистам необходимо постоянно изобретать новые способы поиска и адаптации новоиспеченных сотрудников.

Проникновение информационных технологий в повседневную жизнь привело к появлению новых способов и технологий. Краудрекрутинг развился на пересечении таких областей, как рекрутинг и краудсорсинг. Данная технология позволила проводить ускоренный подбор персонала среди значительных и кандидатов [1, с. 46]. Одним из главных преимуществ технологии является тот факт, что к делу привлекается тот, кто готов предложить идеи, разработать проект и просто стать частью компании.

Например, компания Goldcorp предложила денежное вознаграждение тому, кто лучшим образом проведет геологический анализ и укажет место залегания золота, а Procter&Gamble, в свою очередь, предлагает поучаствовать в производственном процессе, предоставив идеи и получив за это вознаграждение. В России краудрекрутинг применяет Сбербанк, запустивший площадку, которая позволяет сотрудникам или клиентам за дополнительную плату или бонусы работать на благо компании [2, с. 181].

Среди наиболее эффективных методов найма персонала является наставничество, которое на сегодняшний день относится уже к числу традиционных технологий. JobShadowing – вид наставниче-

ства, суть которого заключается в том, что новоиспеченный сотрудник следует «словно тень» за одним из более опытных сотрудников. Метод JobShadowing направлен на поддержку и сопровождение личностного роста сотрудника и корпоративного развития всего коллектива в целом. В ПАО «Лукойл» разработана система наставничества и адаптации с применением технологии JobShadowing.

Наставничество требует серьезной подготовки, поэтому данный метод является дорогостоящим. Институты или школы наставничества относятся к современным методам адаптации персонала. Хорошая школа наставничества имеется в ПАО «РЖД». Наставникам принадлежит ведущая роль в процессе становления специалиста [3, с. 150].

При найме и адаптации сотрудников работодателю стоит учитывать современные теории поколений. Например, поколение Y, ценностями которого являются развлечения. Козина Е.С. [4, с. 687] в своем исследовании рассматривает геймификацию, «как процесс применения теории игр через принесение игровых концептов и техник в изначально неигровые контексты».

Анализ практик компаний, применяющих геймификацию в области найма персонала, показал, что маркетинговая компания Upstream создала игру «The Challenge», направленную на привлечение и отбор кандидатов. Игра – это набор миссий, каждая из которых предлагает решить вопросы из различных областей маркетинга. Армия США набирает новобранцев с помощью Virtual Battle space, которая симулирует военные действия. Рейтинг участников игры отслеживается, и лучшие игроки получают предложение от армии. Уже упомянутый Сбербанк использует и игровые моменты при отборе персонала. Ежегодно они проводят международную студенческую олимпиаду по управлению коммерческим банком «Banks Battle» [5, с. 75].

Для адаптации персонала используют различные «welcome-quest», целью которых является вовлечение новоиспеченного сотрудника в работу. Форма квеста позволяет легко воспринимать информацию, улучшать коммуникации между сотрудниками и снимать напряжение. Юровских Е.В. [6, с. 282] в своем исследовании описал проведение «welcome-quest» в компании «Х», занимающейся производством товаров для сна. В первый день происходит эмоциональное, насыщенное знакомство с коллективом, историей компании. Изучение обязанностей и плана работы предстоит во второй день, в конце которого новичок должен определить для себя: кто является лидером в компании, а кто играет пассивную роль. В третий день адаптации сотрудник должен познакомиться и обрести связь с продуктом или услугой, которые являются приоритетными для компании. В целом, все три дня должны быть интерактивными, новичок должен почувствовать, что именно его ждали в компании.

Успешность и процветание компании в будущем зависит от молодых специалистов. Сегодня метод омоложения штата – preliminary является широким понятием, которое включает привлечение выпускников ВУЗов, а также учащихся старших классов. Данная технология на российском рынке только набирает обороты, в то время как в зарубежных компаниях она является отдельной задачей hr-специалистов. ОАО «Томскнефть» традиционно уделяет большое внимание развитию персонала. Общество начинает работать с молодёжью со школьной скамьи и продолжает развивать и оценивать работников на протяжении всей работы (рис. 1).

Ежегодно коллектив компании пополняют несколько десятков выпускников высших и средних учебных заведений. В Обществе работает 1631 молодой работник, а это 41,4% от всех сотрудников [7].

Работодатели хотят видеть в своих рядах не только молодых и грамотных, но и стрессоустойчивых специалистов. Стрессовые интервью предназначены для диагностики стрессоустойчивости, которая позволяет выявить уровень раздражительности и способности к самоконтролю. В качестве примера можно привести стресс-интервью при приеме на работу в компанию Heineken. Специалисты компании подготовили три этапа отбора персонала, которые предполагали: нестандартное поведение сотрудников (кандидата вели за руку на собеседование), оказание первой помощи интервьюеру и пожарную тревогу. Отбор проходили 1734 кандидата, три лучших собеседования были опубликованы на сайте компании для голосования. Победителя объявили на футбольном матче, где Heineken явился очередным партнером [5, с. 76].



Рис. 1. Система образовательной политики ОАО «Томскнефть» [7]

На основании проведенного анализа практического и теоретического материала автором составлена таблица с подбором современных и традиционных технологий, применяемых в области найма и адаптации персонала (табл.1).

Таблица 1

Методы, применяемые в области найма и адаптации персонала

	Традиционные технологии	Современные технологии
<b>Система найма персонала</b>	Собеседование Компьютерное тестирование Кейс-интервью Деловые игры Кадровый резерв	Краудрекрутинг Наставничество / Коучинг Геймификация Preliminaring Стресс-интервью
<b>Адаптация персонала</b>	Инструктаж Тренинг Наставничество Коучинг	Геймификация JobShadowing Соперничество Институты наставничества

Методы найма и адаптации персонала в российских компаниях ограничены различными факторами, например, размером компании, спецификой отрасли, количеством свободных денежных средств или же стилем руководства компанией. При использовании современных технологий, приведенных в статье, можно добиться больших результатов от привлеченных сотрудников. Иг-специалистам российских компаний стоит пересмотреть задачи и применяемые методы в области найма и адаптации персонала, ведь большинство современных методов являются недорогими или вовсе бесплатными, как например, стресс-интервью, JobShadowing, соперничество. Модификация методов и технологий должна соответствовать развитию общества и информационных технологий. Изменения, которые сегодня намечаются в области управления персоналом, связаны со сменой поколений, что нужно учитывать в первую очередь.

## Список литературы

1. Borodai V. Crowd recruiting as the competence assessment of applicants service company//International Scientific Review. — 2017. — №1 (32). — с. 46-47
2. Жутяева С.А. Перспективы развития интеллектуального краудсорсинга в России // сборник научных трудов участников Международной научно-практической конференции.— СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2016. — с. 180-184
3. Чернышова В.С. Роль коучинга в системе найма персонала // Символ науки. — 2017. — №3 (1). — с. 149-150
4. Козина Е.С. Геймификация профессиональной деятельности как эффективный инструмент мотивации персонала современной организации // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — №2. — с. 687-689
5. Штонда А.С. Геймификация как новый тренд при отборе и найме персонала // Бизнес-образование в экономике знаний. — 2016. — №3. — с. 74-76
6. Юровских Е.В. Разработка рекомендаций по совершенствованию системы адаптации персонала предприятия // Научный альманах. — 2017. — №2. — с. 282-284
7. Сайт открытого акционерного общества Томскнефть ВНК// [Электронный ресурс] // официальный сайт. - Электрон.дан. – Стрежевой, 2015. - URL: <http://www.tomskneft.ru/> (дата обращения: 01.12.2017)

УДК 005.95

# ОЦЕНКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

ГАЛИНА АЛЬБИНА ЭДУАРДОВНА

к.э.н., доцент

ГИЗАТУЛЛИНА АЛЬМИРА ЭНГЕЛЕВНА

студент

ФБГОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

**Аннотация:** В статье раскрываются особенности, а также современные способы профессиональной оценки и профессионального развития управленческого персонала. Выделены современные методы профессионального развития в российской практике, каждый из них раскрыт и рассмотрен в отдельности.

**Ключевые слова:** оценка персонала, профессиональное развитие персонала, управленческий персонал.

## EVALUATION AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF MANAGERIAL STAFF

Galina Albina E.,  
Gizatullina Almira Engelevna

**Abstract:** the article reveals the peculiarities and modern methods of professional evaluation and professional development of administrative personnel. Selected modern methods of professional development in Russian practice, each of them disclosed and discussed separately.

**Keywords:** personnel evaluation, professional development personnel, management personnel.

Профессиональная оценка сотрудника – это главным образом оценка его профессиональной пригодности, под которой понимается совокупность психофизиологических и психических особенностей индивида, необходимых для достижения общественно-приемлемых показателей в конкретном виде трудовой деятельности [2, с. 116]. Когда оценивается труд управленческого персонала, необходимо учитывать особенности его организаторской и исполнительской работы. Качество работы оценивается по степени совершенства выполнения основных функций управления, что зависит от наличия необходимых компетенций, которыми должен обладать управленческий персонал.

Профессиональная оценка руководителей в основном проводится при помощи традиционных и современных методов оценки, применяемых для всех категорий персонала. К традиционным методам относятся: метод управления по целям, метод ранжирования, метод стандартных оценок, классификации. Данная группа методов оценивает отдельного руководителя, и ориентируются на полученные результаты. Преимуществом является простота оценки, отсутствие требований для прохождения специальной подготовки и возможность отслеживать динамику эффективности работы. Недостаток этих методов в том, что не учитываются личные качества сотрудника, работа управленческого персонала оценивается субъективно.

Современные же методы нацелены на оценку сотрудника экспертами и его коллегами. В отличие от традиционных методов рассматривается и оценивается потенциал работника, а не результат его

работы. К современным методам относят деловые и ролевые игры, метод экспертных оценок, метод программированного контроля и психологические методы. С помощью данных методов можно выявить уровень развития конкретных навыков и умений, соответствие компетенций функционалу управленческого персонала. Недостатком является сложность оценки потенциала и вероятность появления конфликта между коллегами.

Современные оценочные технологии могут быть также направлены на повышение эффективности деятельности управленческого персонала. С их помощью можно определить, полностью ли работник раскрывает свои профессиональные навыки.

Профессиональная оценка является важнейшей составляющей всей системы профессионального развития управленческого персонала, под которым мы понимаем процесс совершенствования совокупного набора его профессиональных компетенций. Развитие происходит на индивидуальном, коллективном (групповом), общественном уровнях и носит характер, как саморазвития, так и принудительного воздействия извне. [5, с. 102] Профессиональное развитие руководителя осуществляется, прежде всего, путем его обучения, получения новых навыков и знаний. Но современный лидер должен понимать, что эффективность управления в современных условиях лишь в незначительной степени зависит от приобретенных знаний. Есть ряд поведенческих особенностей, которыми обладает руководитель и которые нельзя игнорировать. Поведенческие (личностные) особенности влияют на профессиональное поведение и развитие управленческих кадров, путем самоорганизации и самомотивации к обучению.

Традиционными методами обучения являются лекции, семинары и самостоятельное обучение. Они играют ключевую роль в передаче знаний, но имеют ряд недостатков, которые связаны с тем, что не позволяют учитывать разный уровень знаний, не предполагают обратной связи, которая показывает, усвоил ли сотрудник предоставленную информацию.

Кроме того все более активно в российской практике используются и современные методы профессионального развития, которые позаимствованы из зарубежной модели менеджмента. К их числу можно отнести следующие:

- 1) модульное обучение;
- 2) дистанционное обучение;
- 3) обучение на практике;
- 4) изучение в рабочих группах;
- 5) метафорическая игра;
- 6) метод «затенения»;
- 7) метод «командировки» или метод «buddying».

При модульном обучении материал распределяется по независимым модулям в любой системе знаний. Модули отличаются по целям, методам и задачам.

Дистанционное обучение предполагает использование инструментов телекоммуникационных технологий в общении между обучающим и обучаемым.

Обучение на практике моделирует конкретную производственную ситуацию, когда группа сотрудников принимает управленческие решения, анализирует ситуацию, продумывает шаги к реальному действию.

Обучение в рабочих группах, в состав которых могут входить как линейные сотрудники, так и менеджеры высшего звена. Перед группой ставится задача, далее они выбирают ответственного, а он, в свою очередь, организывает встречи, составляет протоколы и записывает итоговые решения группы, то есть составляет алгоритм действий для решения поставленной задачи и определяет сроки ее реализации.

Метафорическая игра становится достаточно популярной в процессе обучения сотрудников. Основная цель этого метода состоит в том, чтобы найти новый способ решить ситуацию. Этот метод дает возможность проявить творческие возможности сотрудников, а также продемонстрировать новый взгляд на ситуацию и изменить старые стереотипы.

Обучение методом «затенения» – это такой метод обучения, когда подопечный становится «тенью» своего наставника, то есть постоянно находится рядом с ним на работе в течение нескольких дней.

Обучение методом «командировки» реализуется путем «прикрепления» к сотруднику партнера – так называемого «buddy». В основе этого метода лежит предоставление друг другу информации и обратной связи. Метод используется в процессе адаптации, как нового сотрудника, так и уже работающего, но сменившего позицию в организации. Данный метод весьма полезен для передачи информации между структурными подразделениями и компаниями, которые сотрудничают друг с другом, а также для развития «поведенческих» навыков.

Что касается управленческого персонала, то профессиональное развитие данной категории сотрудников напрямую связано с их личностным развитием. В начале управленческой профессиональной карьеры человек стремится познать суть управленческого труда и приобретает необходимые для этого навыки и компетенции. Со временем, когда уже накоплен определенный опыт практической деятельности в управленческой сфере и изучены ее нюансы, сотрудник стремится к повышению в должности. Следовательно, происходит профессиональное и личностное развитие, изменяется мотивация, совершенствуется коммуникативная сторона профессионального общения. В профессиональном становлении важную роль играет успешная оценка профессионального развития управленческого персонала. Считается, что основными критериями оценки руководителей является оценка уровня профессиональных и личностных компетенций и результатов их труда.

### Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ. Под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2015. – 832 с.
2. Катунина Ю. К. Оценка руководителя как критерий культуры управленческой деятельности // Молодой ученый. – 2012. – №1. Т.1. – С. 116-118.
3. Хлопова Т. В. Эффективность методов профессионального обучения персонала российских предприятий // Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 4. – С. 131-137.
4. Санкова Л. В. Оценка эффективности программ активной политики занятости: теория и методология / Л. В. Санкова, А. В. Косарева // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2011. – № 1. – Т. 3. – С. 357-368.
5. Янченко Е. В., Иванова Ю. О. Профессиональное развитие работника: формирование методики оценки // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2016. – № 3. – С.101-107.
6. Ахмадеев А. А., Галина А. Э. Профессиональное развитие персонала как необходимое условие развития экономики // Научный обозреватель. – 2014. – № 5. – С. 34-35.

©А.Э. Галина, А.Э. Гизатуллина

УДК 331.4

# ЖИЗНЬ КАК ОТКРЫТИЕ: ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО КОУЧИНГА

**СУЛТАНШИНА АЛЬБИНА МАРАТОВНА**

студентка 2 курса магистратуры,  
Башкирский государственный университет  
Институт экономики финансов и бизнеса

**Научный руководитель:****Алексеев Олег Александрович**

кандидат философских наук, доцент кафедры  
социологии труда и экономики предпринимательства  
Башкирского государственного университета

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению основных принципов коучинга, раскрывающих его как методику осознания и действия, и как процесс открытия своих возможностей в мире.

**Ключевые слова:** коучинг, коуч, персонал, обучение, организация.

## LIFE AS DISCOVERY: THE PRINCIPLES OF EFFECTIVE COACHING

**Sultanshina Albina Maratovna****Supervisor: Alekseev Oleg Aleksandrovich**

**Abstract:** The Article is devoted to the basic principles of coaching, revealing it as a method of awareness and action, and how the process of discovery of their capabilities in the world.

**Keywords:** coaching, coach, personnel, training, organization.

С зарождения коучинга как нового метода обучения и развития прошло не так много времени по меркам активной жизни поколения новой волны, а он уже захватил пол-мира. Коучинг появился в 80-х годах двадцатого века в Америке. Ключевыми фигурами в его активном продвижении стали Тим Голлви, Джон Уитмор и Томас Дж. Леонард.

Тим Голлви сущность коучинга определил данными словами: «Коучинг - это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности. Коучинг не учит, а помогает учиться».[1] Уже более 30 лет Т. Голлви обучает целые корпорации принципам «внутренней игры» для поиска лучших путей управленческих изменений. [3]

В 2001 году профессия коуча была признана на законодательном уровне. По примерным подсчетам на сегодняшний день в мире уже существует 50 учебных заведений, которые готовят будущих коучей. Коучинг объединяет в себе множество передовых методик из спорта, бизнеса и психологии. Из спорта в коучинг перешли техники поддержки чемпионов путем выделения, акцентуации их прогрессивных изменений и результатов: изменение концентрации внимания на сильных сторонах; фиксация на победе и т.п., что повышает скорость и эффективность в достижении результата. А уже из психологии коучинг взял НЛП и методы гештальт-терапии, нейропсихологии, опираясь при этом на принципы гуманистической психологии. Человек, проблемы его существования и развития, во всем мире выходят на первый план [4, с. 155]. Из бизнеса заимствовал науку о лидерстве, методы формирования стратегического системного мышления, методику постановки целей SMART и многое другое. Фундаменталь-

ные принципы коучинга базируются на научных достижениях в сфере НЛП-технологий, эриксоновской терапии, универсальных этических принципах и просто на здравом смысле.

Каковы же эти принципы при детальном рассмотрении? Первый – принцип роста и изобилия - "С каждым все ОК!". Данный фундаментальный принцип в своей основе содержит видение того, что в целом с человеком все в порядке, иными словами, с ним все «Окей». Это означает что не бывает людей неправильных или "сломанных". Коуч принимает человека и его поведение таким, какое оно есть, и вместе тем видит, что человек не только может, но и будет неизбежно расти. Рост в данном случае - это изменение в сторону большей эффективности. Кто-то может возразить: а как же люди с психическими патологиями? Неужели они тоже «Окей»? Ответ коуча на данный вопрос положительный. Он назвал бы их «Окей», но с учетом того, что им для изменения потребуется гораздо больше времени. Процесс роста - естественный процесс, и коуч служит мощным катализатором или, иными словами, ускорителем данного процесса. [1] Указанный принцип означает, что у каждого человека имеются все необходимые ресурсы для того, чтобы получить то, что действительно он желает получить. Главный ресурс это самосознание, то есть способность самостоятельно осознавать свои мысли, эмоции, способности, свободу выбора, воображение, гибкость, способность учиться новому. Задача коуча при таком подходе - помочь человеку открыть для себя, осознать эти ресурсы и грамотно воспользоваться ими. Далее стоит отметить, что за каждым действием должно стоять позитивное намерение. Коуч верит в человека, ровно как и верит в то, что изначально все действия данного индивида имеют позитивные намерения и что в каждый момент времени он выбирает иллучшую из доступных для него возможностей. Таким образом, задача коуча состоит вовсе не в том, чтобы заменить одну стратегию поведения другой, а в том, чтобы расширить число альтернатив.

Следующий важный позитивный посыл состоит в понимании того, что люди все время находятся в процессе обучения. Ведь процесс роста всегда занимает немало времени, а сколько конкретно - индивидуально для каждого человека. Процесс изменения имеет четыре стадии: - первая стадия - так называемая «неосознанная некомпетентность», когда человек не знает, что можно действовать по-другому, то есть, более эффективно; - вторая стадия «осознанная некомпетентность», когда человек принимает решение развивать в себе новые навыки; - третья стадия «осознанной компетентности» когда человек принимает сознательные усилия чтобы реализовать новые стратегии поведения. И, наконец, когда новые стратегии входят в привычку, человек начинает действовать на уровне «неосознанной компетентности». Второй принцип - принцип коммуникации, который заключается в том, что люди как существа социальные обязательно будут вступать и быть не может друг с другом в коммуникацию и иначе. То есть, между любыми двумя взаимодействующими тем или иным образом через те или иные средства (коих в современном информационном обществе несметное множество и богатый выбор) индивидуумами постоянно и практически непрерывно происходит обмен информацией, как на сознательном уровне, так и бессознательно. Стоит отметить, что кроме прямого слуха, зрения, обоняние, тактильных ощущений у людей непрерывно действуют так называемые периферийные слух, зрение и другие, считывающие информацию, направляя ее на подсознательный уровень.

Таким образом, во время прямой коммуникации люди не только осознанно обмениваются информацией посредством, например, грамматических конструкций, но также делают это и бессознательными путями – поза, интонация, смысловые ударения, микродвижения, микромимика, неконтролируемые физиологические изменения (частота дыхания, частота пульса, интенсивность кровообмена, расширение зрачка, активность потоотделения и другие). Именно потому даже если молча и неподвижно просто находиться в присутствии другого человека, в любом случае нельзя будет не вступить с этим человеком в коммуникацию. Протекает она как в прямом, так и в обратном направлении - как минимум, на бессознательном уровне. Коммуникация происходит также и с находящимися за пределами радиуса нашего непосредственного восприятия. Исследования Дункана Уоттса открыли, что любые два человека на планете Земля связаны цепочкой длиной не более шести звеньев. Исходя из подобных удивительных исследований, можно сделать вывод, о том, что информация действительно передается во всех направлениях и не только прямыми, но и косвенными путями – то есть, через посредников. Данный тезис подводит к размышлению о другом аспекте видения коуча: не существует неудач и по-

ражений – существует лишь обратная связь, из которой можно научиться чему-то новому. Индивиду стоит только осознать, какие поступки данный индивид совершает, необходимо быть открытым к обратной связи и корректировать по ходу свои действия. Говоря простыми словами, «если что-то не работает, не делай это. Сделай что-нибудь другое». Третий принцип - принцип системности. В нашем мире все взаимосвязано, то есть все, что воздействует на одну из частей системы, в любом случае распространит свое влияние и на всю систему в целом. Нередко, как можно заметить, человек сталкивается с ситуациями, которые хотелось бы изменить, но почти ничего не удается сделать для изменения в данной области, либо это просто-напросто лежит вне сферы контроля данного человека, а может быть, у него не хватает на позитивное изменение ресурсов. Находясь в подобной ситуации целесообразно начинать делать шаги совершенно в другой сфере - там, где представляется возможным провести изменения, проще говоря, "хоть что-то сделать. Именно таким способом, начиная с маленького первого шага, через какое-то время вся система изменится, открывая для человека новые возможности влиять на свои «слабые» (требующие позитивных изменений) места. Четвертый принцип - принцип сфокусированности на поиске решения. Он звучит следующим образом: чтобы полностью устранить трудность вовсе не обязательно знать ее причину и ее функцию. Это означает, что объяснение проблемы и поиск решения являют собой два совершенно разных и не связанных между собой процесса (если только сам человек не захочет их друг с другом связать). Поэтому коуч занимается не проблемами, а поиском решений. Принцип состоит в следующем: чему больше уделяется внимание, то и развивается. В своей работе с учеником он прямо или опосредованно стремится направить его внимание на имеющиеся у него ресурсы и способности. Таким образом они [способности и ресурсы] начинают работать на этого человека. Также стоит сказать, что коуч не занимается и анализом прошлого, что скорее представляет собой элемент психотерапии. Коучинг ориентирован на будущее, на формулировку четко поставленных целей, на практическое их достижение и на мотивацию. [2] Пятый принцип – утилизации - является этическим, экологичным и эффективным методом содействия человеку. Даже если вы сталкиваетесь с человеком с суицидальными намерениями, спокойные вопросы о том, в каком месте это лучше сделать или как именно повеситься (отравиться и т.д.), могут расшевелить его творческое воображение, и с его помощью он сможет нарисовать для себя светлое будущее и обнаружить позитивные альтернативы первоначальному решению. К той же категории утилизации относят и три главных правила коучинга: если что-то работает, не пытайтесь это исправить; когда поймете, что тут работает, делайте больше того, что работает; если что-то не работает, не делайте это. Делайте что-то другое! [2]

Итак, коучинг предполагает перспективное мышление, предусматривающее продвижение к цели исходя из имеющихся и потенциальных возможностей, перенаправляя энергию на будущие результаты, не концентрируя внимания на прошлых ошибках. Он дарит новый взгляд на жизнь, на бизнес, на трудовую деятельность, помогая осознать свои истинные, а не навязанные общественным мнением, желания, потребности и ценности, избавиться от внутренних барьеров, препятствующих достижению целей и научиться находить решения, руководствуясь собственным мнением, опытом и интуицией. Владея принципами коучинга, мы создаем пространство для изменений, пространство доверия, открытости и творчества.

### Список литературы

1. Коучинг - инструменты эффективного достижения целей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.virtuscoach.com/files/6914/2368/6238/KOUCHING\\_INSTRUMENTY\\_EFFEKTIVNOGO\\_DOSTI\\_ZHENIYa\\_CELEJ\\_Virtus\\_Coach\\_Int..pdf](http://www.virtuscoach.com/files/6914/2368/6238/KOUCHING_INSTRUMENTY_EFFEKTIVNOGO_DOSTI_ZHENIYa_CELEJ_Virtus_Coach_Int..pdf) . – (Дата обращения: 31.10.2017)
2. Уитмор, Джон. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом [Текст] / Джон Уитмор. - Москва: Альпина Паблишер, 2012. –309 с.
3. Голви, Тимоти. Работа как внутренняя игра. Раскрытие личного потенциала [Текст] / Тимоти Голви . – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005 — 252 с.
4. Алексеев О.А., Каспранова Э.И. Гуманизация труда как основа организационной социальной политики // Приоритетные научные направления: от теории к практике Материалы Международной научно-практической конференции / Под общей редакцией А.И. Вострецова. - 2015. - С. 154-156.

УДК 65.011.46

# ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

ТКАЧЕВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант, гр. ЭКм-216  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

**Аннотация:** Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда. Ее рост является одним из главных условий повышения эффективности производств. Добиться этого можно с помощью грамотного управления. В данной статье рассмотрена эволюция подходов к управлению производительностью труда.

**Ключевые слова:** производительность труда, управление производительностью труда, школа административного управления, школа научного управления, неоклассическая школа управления, теория справедливости, теория ожидания, теории «Х» и «У».

## THE EVOLUTION OF THEORETICAL APPROACHES TO PERFORMANCE MANAGEMENT

Tkacheva Ekaterina Sergeevna

**Abstract:** Productivity is one of the most important quality indicators of work of the enterprise, expression of the effectiveness of labor costs. Its growth is one of the main conditions for increasing the efficiency of production. This can be achieved with competent management. This article describes the evolution of approaches to management of labor productivity.

**Key words:** productivity, performance management, school administration, school of scientific management, neoclassical management school, a theory of justice, theory of expectations, theory "X" and "Y".

Производительность труда является одним из важнейших показателей эффективности общественного производства. Применение этого показателя позволяет оценить эффективность труда, как отдельного работника, так и коллектива.

Вопрос повышения производительности труда всегда волновал теоретиков и практиков в области управления. Первые попытки управления производительностью труда относятся к началу XIX века, когда Р. Оуэн, не владея никакой методологией управления, на практике применил методы управления производительности труда такие как: улучшение условий труда, развитие материальной заинтересованности и разработка справедливой системы оценки труда [1]. Затем спустя 100 лет на практике были применены аналогичные методы Генри Фордом.

В конце XIX – начале XX века Ф.У. Тейлор, Ф. и Л. Гилбрет и Г. Гантт основали школу научного управления, в рамках которой, используя замеры и наблюдения, смогли усовершенствовать многие операции ручного труда. Ф. Гилбрет изобрел микрохронометр и с помощью него проводил исследования затрат рабочего времени, что стали первыми попытками нормирования труда и определения длительности микроэлементов трудового процесса [2]. Представители данной школы, можно так сказать, явились основоположниками научной организации труда и их выводы до сих пор являются актуальными.

ми и применяются на практике.

В 20-х годах XX в. была создана школа административного управления или, как ее еще называют, классическая школа, представителями которой являлись руководители высшего звена управления в большом бизнесе (А. Файоль, Л. Урвик, Д. Муни, А. Рейли). Концепция управления представителей данной школы заключалась в повышении эффективности работы всей организации в целом на основе определения ее общих характеристик и закономерностей. Целью было создание универсальных принципов управления, идея заключалась в том, что неукоснительное следование разработанным принципам обязательно приведет организацию к успеху [3]. В рамках данной школы были разработаны А. Файолем 14 принципов управления, которые и в настоящее время применимы в современных условиях производства.

Имеющиеся недостатки в классическом подходе, такие как отсутствие заботы о социальных аспектах управления, игнорирование научной методологии и неосознание человеческого фактора как основного элемента эффективности организации, явились причиной возникновения неоклассической школы управления (школы человеческих отношений). Яркими представителями данной школы являются М. Фоллетт и Э. Мэйо. Данное направление в теории управления было открыто в ходе знаменитых экспериментов Э. Мэйо, известных как Хоторнские эксперименты. В результате данных экспериментов были сделаны следующие выводы:

- на уровень производительности труда большое влияние оказывают такие факторы как групповое поведение и социальное взаимодействие людей;
- силы, возникающие между людьми в процессе общения, оказывают на них гораздо большее воздействие, чем материальные стимулы и улучшение условий труда;
- кроме экономических потребностей, которым много внимания уделяли представители научного управления, у людей есть и социальные потребности.

Однако на практике многие подходы оказывались применимы лишь в некоторых случаях и ситуациях [2].

С развитием психологии и социологии изучение поведения на рабочем месте стало в большей степени научным. Наиболее крупными учеными-сторонниками поведенческого направления были К. Арджирис, Ф. Герцберг, Р. Лайкерт, Д. МакГрегор.

Анализ различных поведенческих аспектов человека и параметров окружающей его производственной среды привел ученых к созданию процессуальных теорий мотивации: теории ожидания и теории справедливости, объясняющих процесс возникновения в сознании работников движущих мотивов для достижения высокой производительности труда.

Теория ожидания В. Врума базируется на том, что для эффективной мотивации к производительному труду работник должен чувствовать прямую связь между затрачиваемыми усилиями в процессе труда и получаемым результатом, иначе мотивация к труду будет ослабевать. Если не работник не будет ощущать четкой связи между результатами труда и вознаграждением за труд, то мотивация также будет низка. Также если работник не удовлетворен вознаграждением за труд, то, следовательно, мотивация к эффективному труду будет также низка [4]. Однако нужно учитывать, что конкретное вознаграждения для разных людей имеет разную ценность и в каждом случае данный подход может иметь разные результаты.

Теория справедливости основана на утверждении, что люди субъективно оценивают вознаграждение к затраченным усилиям, и если появляется ощущение, что кто-то другой отмечен больше и лучше, то чаще всего начинают снижать интенсивность работы.

Также вследствие несправедливого распределения вознаграждения возникает психологическое напряжение в коллективе, которое обязательно нужно снять, объяснив коллективу принцип, лежащий в основе распределения вознаграждений. Авторы этой теории, Лайман Портер и Эдвард Лоулер, интегрировали в свою теорию элементы теории ожидания. Согласно их теории, мотивация является функцией потребностей, ожидания и справедливости вознаграждения.

Вызывающей большой интерес явился подход к управлению производительностью труда Д. МакГрегора, заключающийся в теориях «Х» и «Y». Суть теорий «Х» и «Y» заключается в следующем:

– Теория «Х». Руководитель-автократ, ориентированный на работу, повышение производительности труда происходит за счет жесткого руководства. В этой теории управление предполагает, что работники изначально ленивы и будут по возможности избегать работы. Из-за этого работники должны быть под пристальным наблюдением, для чего разрабатываются комплексные системы контроля. Однако такая эффективность навязанная руководством может встретить сопротивление со стороны работников, что приведет к отрицательным результатам и может свести на нет все усилия руководства.

– Теория «Y». Подразумевает под собой демократичный подход к управлению, ориентированный на человека. Данный подход позиционируется на том, что можно повысить производительность, предоставляя служащим свободу работать по мере своих возможностей, не увязая в правилах. И хотя данный стиль руководства действительно оправдывает себя в большинстве коллективов, результаты проведенных исследований показали, что в тех коллективах, где у работников невысокие уровни потребностей, демократичный стиль управления повышению производительности труда не способствует [4].

Рассмотренные выше подходы к управлению производительности труда показали, что подходы были правильными лишь частично и в ограниченных ситуациях. Несмотря на это каждая из научных школ управления внесла значительный и ощутимый вклад в данную область научных знаний. В настоящее время многие, даже самые прогрессивные современные организации используют в своей деятельности теоретические положения, концепции и подходы, возникшие в рамках данных школ.

#### Список литературы

1. Оуэн, Р. Социальный эксперимент в Нью-Ланарке / Р. Оуэн. [Электронный ресурс]. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Оуэн,\\_Роберт#Социальный\\_эксперимент\\_в\\_Нью-Ланарке](https://ru.wikipedia.org/wiki/Оуэн,_Роберт#Социальный_эксперимент_в_Нью-Ланарке) (дата обращения 03.12.2017).
2. Мескон, М. Основы менеджмента: пер с англ. / М. Мескон, М. Альбер, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2005. – 704 с.
3. Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – 351 с.
4. Уткин, Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин. – М.: Эксмо, 2000. – 252 с.

УДК 651.011.42

# ОСОБЕННОСТИ «БЕРЕЖЛИВОГО ОФИСА»

**БУЛАНОВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА**

Студент

Академия маркетинга и социально-информационных технологий –

ИМСИТ (г. Краснодар)

**Аннотация:** Оптимизация финансовых и информационных потоков, рациональность при использовании ресурсов – ключ к успешному развитию организации и честной конкуренции. Внедрение концепции Lean, целью которой является совершенствование производственных процессов, распространяется и на офисные и административные процессы, от эффективности и результативности которых также зависят затраты на производство и конкурентоспособность предприятия.

**Ключевые слова:** Бережливый офис, Lean, виды потерь, инструменты Lean в офисе

## FEATURES "LEAN OFFICE"

**Bulanova, Ekaterina Andreevna**

**Abstract:** to optimize the financial and information flows, the rationality in use of resources is the key to successful organization development and fair competition. The introduction of the concept of Lean, which aims to improve production processes, can be produced on office and administrative processes efficiency and effectiveness, which also depends on the competitiveness of the enterprise.

**Keywords:** Lean office, Lean, types of waste, LEAN tools

Исторический опыт и мировая практика характеризуется постоянным стремлением к сбережению всех видов ресурсов. На этот принцип в свое время опиралась отечественная школа научной организации труда во главе с А.К. Гастевым – организатором Центрального института труда (1920 – 1938 гг.). Экономия ресурсов стала главным принципом в системе Ф. Тейлора и его последователей первой трети XX века, воплотилась в моделях «бережливого производства» второй половины XX века, разработанных и внедренных на японских и американских предприятиях.

Оптимизация материальных, трудовых, финансовых и информационных потоков, рациональность при использовании ресурсов – это ключ к успешному развитию производственной организации и честной конкуренции. Наши современники воспринимают способы оптимизации производственных процессов в рамках концепции, сформулированной в работах Таити Оно «Производственная система Тойота»[1]. Американские специалисты и концептуализировали ее под названием lean manufacturing - «бережливое производство». Идеология «Lean» подразумевает организацию бережливого производства, оптимизацию бизнес- процессов с максимальной ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работающего[2]. Это широкая управленческая концепция, направленная на устранение потерь и оптимизацию бизнес-процессов от этапа разработки продукта, производства и до взаимодействия с поставщиками и клиентами.

Со временем предприниматели осознали, что сокращать затраты необходимо во всех аспектах бизнеса. Внедрение концептуальных положений Lean, целью которой является совершенствование производственных процессов, разумно осуществлять и в офисных, а также административно-управленческих процессах, от эффективности и результативности которых также зависит конкурентоспособность предприятия. В связи с этим появилась новая сфера применения принципов Lean, получившая название «Бережливый офис», ориентированная на системы организации и управления ин-

формацией, операциями, взаимоотношениями сотрудников внутри непроизводственных подразделений.

Главная проблема заключается в том, что зачастую компании пытаются напрямую использовать в офисе производственную логику, и, как следствие, ищут потери, связанные с материальными аспектами деятельности [3]. В итоге все усилия направлены на проработку эргономики офиса и эргономики рабочих мест. Эффект от этой деятельности – незначительный, так как компании упускают из вида ключевой аспект: офис – это место, где генерируется, обрабатывается и передается информация. Поэтому основными потерями в нематериальной сфере является недостаточна эффективная процедура порождения и обмена информацией. Исходя из этого выходит, что потери производственной и офисной сферы могут иметь одинаковые названия, но разные значения в зависимости от области применения (табл.1)[4].

Таблица 1

**Виды и примеры потерь**

Вид потерь	Пример потерь на производстве	Пример потерь в офисе
Перепроизводство	Изготовление большими партиями, незавершенные изделия между операциями	Печать документов до того как они реально потребовались
Излишние запасы	Сохранение готовой продукции, накопление полуфабрикатов	Переполненные ящики с входящими (электронные и бумажные), канцелярия
Простои (ожидание)	Оборудование, ожидающие ремонта или ТО	Время отклика системы, согласования с другими отделами
Чрезмерная обработка	Многочисленные проверки, тестирование продукции	Повторный ввод данных, лишние копии, ненужные отчеты, ценообразование
Корректировка	Устранение брака, потери в объемах при запуске производства	Изменения в документации, ошибки в платежках
Ненужные перемещения и движения персонала	Оператор тянется или нагибается, ищет глазами необходимую деталь	Перемещения к коп ру/принтеру, архиву, факсу
Транспортировка	Перемещение материала на склад, готовых изделий в отдел ОТК	Множественная передача документов, множественные согласования
Неполное использование потенциала сотрудников	Отсутствие системы подачи идей и предложений, отсутствие внутреннего обучения	Ограниченные полномочия сотрудников при выполнении простых заданий

Таблица показывает, что все потери можно разделить на восемь видов, которые применимы как к производственной сфере, так и к офисной. Данная классификация охватывает все аспекты деятельности предприятия и иллюстрирует некоторые примеры этих потерь. В таблице приведены потери по мере значимости и появлению (проявлению) в организациях.

При использовании концепции «бережливого производства» в офисе необходимо определить потери, не добавляющие ценность конечному результату, и инструменты, которые влияют на потребительский спрос. К инструментам, которые помогают удовлетворять потребности потребителей относиться[4]:

1. Принципы 5S – совокупность принципов, которые помогают добиться того, чтобы все предметы в офисе находились на отведенных местах.

2. Время такта – показатель, который поможет определить оптимальный темп работы процесса или подразделения для удовлетворения спроса потребителя.

3. Питч – временной отрезок, который требуется для перемещения оптимального объема работы по потоку создания ценности.

4. Буферные и страховые ресурсы – временно привлекаемые дополнительно ресурсы, помогающие удовлетворить спрос потребителей.

5. Контрольные показатели – показатели, которые оценивают эффективность организации.

6. Планерки – короткие утренние совещания, помогающие равномерно распределить рабочую нагрузку на день и усилить мотивацию работников.

7. Кайдзен-мероприятия – спланированные действия команды с целью быстрой оптимизации рабочей зоны при помощи инструментов и методов бережливого производства.

Основные инструменты бережливого офиса используются, чтобы:

1. Быстро и эффективно выявлять, и устранять потери;

2. Усилить обмен информацией на всех уровнях организации;

3. Стимулировать совершенствование офиса и дать работникам возможность реализовывать улучшения самостоятельно.

Сложность применения подхода «бережливое производство» состоит в том, что надо не только менять расположение кабинетов и их составляющих, но и изменять сознание сотрудников на основе действий высшего руководства. Для достижения этой цели необходимо создание такой системы, которая могла бы включать в себя:

1. Стандарты ИСО 9000-2015

2. Принципы Деминга

3. Инструменты Lean

На этапе создания и планирования подхода «бережливое производство» рекомендуется внедрить систему сбора предложений, который будет представлять канал обратной связи между персоналом и высшим руководством, позволяющий решать проблемы по мере их появления или идентифицировать их для возможного устранения в будущем. Механизм функционирования системы сбора предложений должен быть четко определен и понятен каждому сотруднику[5].

На этапе реализации подхода «бережливое производство» для эффективного внедрения необходимо отказаться от сдельной оплаты труда. Компании, которые применяли данный подход, утверждали, что «сотрудники, работающие на сделке, прежде всего ориентированы на количество, а уж дальше — на качество, и в последнюю очередь — на непрерывное совершенствование». В таких компаниях возможна лишь повременная оплата труда, которая может действовать только при соблюдении определенных требований. Это правильное определение фактически отработанного каждым сотрудником времени, присуждение соответствующих квалификации тарифных разрядов, а также назначение должностных окладов в зависимости от действительно выполняемых обязанностей.

При функционировании подхода Lean не только сотрудники должны давать «отдачу системе», но и со стороны руководства необходимы меры в отношении с персоналом. Например, нужно научить слушать своих работников, поддерживать их начинания, ликвидировать страх и т.д. Иначе вместо предложений по улучшению руководство будет слышать не то, что есть на самом деле, а то, что с точки зрения сотрудников оно желает услышать.

На основании вышеперечисленного можно предложить комплексное представление реализации проблем бережливости, которое базируется на сочетании и взаимодополнении концепций «классического бережливого производства», специфического «бережливого офиса» и «бережливого человеческого капитала» [6]. Эту идею можно условно отразить в виде уравнения, отражающего взаимосвязь TQM и принципом «бережливости»:

$TQM = \text{«бережливое производство»} + \text{«бережливый офис»} + \text{«Человеческий капитал»}$

Контент-анализ литературных источников свидетельствует, однако, о пока небольшой степени распространенности успешных lean-проектов. Поэтому, для того, чтобы концепция «бережливый офис» находила реальное воплощение в деятельности различных структур необходимо научить людей по-

новому смотреть на привычные вещи, запустить в их головах механизм «бережливого мышления», создать условия, при которых сотрудникам не нужно бояться наказаний, а напротив, стремиться к самовыражению и самореализации в эффективных проектах, что в конечном счете будет способствовать повышению результативности экономики качества [7].

При реализации подхода ЛИН не только сотрудники должны обеспечивать «отдачу системе», но и со стороны руководства необходимы меры в организации взаимозаинтересованности с персоналом. На этапе реализации подхода «бережливый офис» для эффективного внедрения целесообразно отказаться от сдельной оплаты труда. Компании, которые применяли данный подход, утверждают, что сотрудники, работающие на сдельной системе, прежде всего ориентированы на количество, а уж затем — на качество, и в последнюю очередь — на непрерывное совершенствование. Методы эффективной мотивации и стимулирования результатов труда достаточно специфичны и требуют специального исследования.

### Список литературы

1. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Инновационное использование технологий как основа бережливого производства. Основы экономики, управления и права. – 2012. №3(3). С. 59-62
2. Иванов К.А. «Бережливое производство»: из цехов автомобилестроительных компаний в офисы. Российское предпринимательство. – 2009. № 12-1 (148). С.68-75
3. Тэппинг Д., Энн Д., Бережливый офис: устранение потерь, времени и денег // Учебник –М. 2012 – 328с
4. Смирнов В.А., Антонова И.И., Антонов С.А., Дмитриева Г.Р. Взаимосвязь скрытых потерь с инструментами бережливого производства. Компетентность. - 2013. № 2 (103). С. 36-39.
5. Несиоловский А. Бережливое производство: комплексный подход // Корпоративный менеджмент. Дата публикации: 21.04.2008
6. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Бережливый человеческий капитал промышленной корпорации. Друkerовский вестник. 2014. №2. С84-93.
7. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Экономика и качество (учебное пособие). Международный журнал экспериментального образования. 2013. №5. - С. 149-150.

# МАРКЕТИНГ

УДК 33.339

# ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ДЛЯ «SMART CITY»

**ЗАХАРЕНКО АЛИНА ВИКТОРОВНА**

Студент

ФГАОУ ВО СПбПУ «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

**КРАСНОВ АЛЕКС СЕРГЕЕВИЧ**

Старший преподаватель

ФГАОУ ВО СПбПУ «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

**Аннотация:** Целью данной статьи является рассмотрение и анализ организационно-технологических параметров, являющихся необходимым условием для создания и реализации концепции «Smart city». Выявление значимости использования комплексного подхода при внедрении современных технологий и инноваций в повседневную жизнь людей, а также обеспечения и поддержания благоприятных условий эффективного функционирования основных городских систем.

**Ключевые слова:** smart city, научно-технический потенциал территории, digital система, реализация smart city, стандартизация и унификация процессов, интегрированная система.

## ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL OPTIONS FOR "SMART CITY"

**Abstract:** The purpose of this article is a review and analysis of organizational and technological parameters, which is a necessary condition for the creation and implementation of the concept "Smart city". Identify the importance of using an integrated approach with the introduction of modern technologies and innovations in people's everyday lives, and achieve and maintain favourable conditions for the effective functioning of major urban systems.

**Key words:** smart city, scientific-technical potential of the territory, the digital system, the implementation of smart city, standardization and unification of processes, integrated system.

Современный этап развития общества характеризуется возникновением качественно новых потребностей, которые требуют решений соответствующего уровня. Одной из областей, непосредственно связанных с наиболее оперативным и результативным удовлетворением запросов современного общества является городское пространство.

Процесс активной урбанизации, основанный на прогнозах относительно роста доли населения, проживающего в городах, определяет заинтересованность соответствующих управленческих структур в вопросах реализации современных градостроительных концепций. Подход, направленный на исследование и поиск принципиально новых моделей строительства городов ориентируется на современные технологические достижения и отдаёт приоритет концепции «Smart city». На сегодняшний день идея о создании умных городов активно переходит из теории в практику, что определяет необходимость детального анализа условий среды и её качественного состояния для успешного внедрения высокоинтеллектуальных технологий и непосредственного строительства цифровых мегаполисов. Возникают предпосылки для обеспечения взаимодействия общества с возможностями технологического уклада рассматриваемой концепции. [1]

В условиях глобальной перестройки научных и социально-экономических процессов, повышает-

ся значимость вопросов, касающихся сферы городской инфраструктуры и процессов по оптимизации городского пространства. Растущий интерес к городам как многофункциональным центрам и мегаполисам с большим объёмом возможностей, перспектив и потенциального опыта, обуславливает необходимость обеспечить их набором свойств и функций в форме базы передовых инноваций и разработок, а также площадками для концентрации и развития человеческого капитала.

Процесс виртуализации окружающего мира, основанный на применении Big Data, должен в полном объёме отражать современное состояние научно-технического потенциала территории, выбранной в качестве объекта воздействия, и учитывать социально-демографические и экономические характеристики населения, а также особенности менталитета. Для того, чтобы идея умного города перешла из состояния пилотного проекта в непосредственное практическое действие, информатизация городского пространства, а именно, анализ данных, обеспечивающий связь между участниками городской среды при помощи автоматизированных систем и икт (информационно-коммуникационных технологий) должна осуществлять оперативное реагирование и интерактивное изменение инфраструктуры для удовлетворения потребностей жителей.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что создание полностью автоматизированного центра, имеющего благоприятные условия для проживания и жизнедеятельности населения достаточно сложный, наукоёмкий процесс. Соответственно, возникает необходимость рассмотрения и планомерного изучения всех составляющих умного города.

Концепция «Smart city» базируется на многоуровневой структуре, каждый компонент которой имеет определённую ценность и значимость, а также выступает самостоятельным каналом в отношении взаимодействия объектов и субъектов комплексной digital системы. Целостное представление среды для умного города целесообразно рассматривать, опираясь на её фундаментальные компоненты.

Позиционирование концепции строится на двух основополагающих аспектах: хозяйственно-социальном и информационно-технологическом. На основе этого выделяется три наиболее крупных блока, необходимых для реализации проекта по созданию «Smart city»:

1. Governance (правительство);
2. Human capital (человеческий капитал);
3. Cybersecurity, innovation and entrepreneurship (информационная безопасность, инновации и предпринимательство).

1. Научно-технический базис концепции основан на четырёх элементах, способных обеспечить необходимую интеграцию информационных и коммуникационных технологий с целью повышения уровня комфорта, качества и эффективности обслуживания, а также максимизации общей эффективности всех городских служб.

- Internet of Things;
- Инфраструктура передачи данных (Big Data);
- Системы анализа данных;
- Система унификации и агрегации данных.

Для того, чтобы процесс обращения огромного объёма данных наиболее эффективно и информативно обслуживал население, необходимо обеспечивать его кластеризацию и выявлять зависимости, от которых будет зависеть точность и корректность прогнозов, а также оперативность реакции относительно возникающих событий и проблем. Создание автоматизированных систем учёта, позволит фиксировать различные параметры и формализовывать запросы населения. Соответственно, важной составляющей является наличие прогрессивной регуляторной среды с развитой IT-инфраструктурой, готовой принимать инновации, технологии мониторинга, сбора, обработки и контроля данных. На основании этого можно сделать вывод, что системы работы с данными являются интеллектуальным центром всей концепции. [2]

2. Позиционирование «Smart city» происходит в аспекте удовлетворения потребностей населения, связанных с решением проблем, как на уровне конкретных бытовых решений, так и в масштабах города в целом. Соответственно, в рамках концепции жители рассматриваются как высококвалифицированное население с соответствующим уровнем образования, культуры и заинтересованности в об-

щественной жизни. Возникает объективная необходимость в подготовке людей к принципиально новым условиям жизнедеятельности. То есть подготовка жителя - активного пользователя объектами инфраструктуры и информационных услуг и потенциального поставщика информации в режиме «обратной связи». [3] Каждый отдельный резидент становится стейкхолдером по отношению к концепции, поскольку одновременно имеет интересы и требования к её реализации. Город должен выступать площадкой, предоставляющей потенциальные возможности для развития человеческого капитала и поддержания его на уровне, отвечающем современным стандартам образования и квалификационных характеристик.

3. В условиях развития «Smart city» как системы, представляющей собой сложный комплекс коммерческих и технологических операций, предоставляющих основу для развития общества в целом и обеспечивающих переход к новому укладу жизни, повышается значимость специалистов, способных генерировать информацию, обеспечивать чёткое планирование и интеграцию всех видов деятельности и ресурсов в процессе исполнения проекта умного города. Как правило, наибольшим объёмом полномочий и соответствующим уровнем ответственности обладает управленческий аппарат в лице правительства. Управленческие структуры, как на уровне конкретной городской единицы, так и в масштабах страны выступают так называемым операционным центром, преобразующим информацию состояния в командную информацию, а также выполняющего функции контроля совокупным объёмом происходящих процессов различного характера, уровня сложности и направленности. Роль правительства в реализации концепции определяется в двух аспектах: правовое регулирование и взаимодействие с резидентами. [4] Последний является ключевым, так как посредством единого интерфейса жителям предоставляется открытый доступ к городским сервисам и службам, что в свою очередь обеспечивает их взаимодействие с городской инфраструктурой. Возникают условия для обратной связи, которая является основным приоритетным вопросом в реализации концепции. Помимо этого, правительство отвечает за определение инструментов для эффективного управления городским пространством, оценки конкретных инициатив, стандартизации и унификации процессов по внедрению линейки передовых технологий в непосредственное пользование, а также обеспечивает завязку городского пространства под действие единой интернет - связи.

Анализ концепции «Smart city» показывает, что данный проект охватывает значительное число областей функционирования города. Это создаёт глубоко интегрированную систему, в которой каждый компонент одновременно используется в различных подсистемах. Ожидания относительно получения различных положительных эффектов, обуславливают широкий интерес к концепции и её скорейшей реализации. Безусловно, необходимо выполнение ряда условий, которое должно сопровождаться вовлечением, тесным взаимодействием и взаимодополнением всех заинтересованных сторон. Исходя из этого, можно сказать, что для реализации проекта необходима разработка комплексного подхода, который, в итоге, обеспечит устойчивое развитие города, в аспекте перспективного, стратегического направления. [5]

### Список литературы

- 1.«Умный город» и принципы его создания [Электронный ресурс] URL:<http://ecpol.ru/2012-04-05-13-41-25/2012-04-05-13-42-08/946-umnyj-gorod-i>
- 2.«Умные города», или Smart Cities = Happy Citizens [Электронный ресурс] URL: <https://habrahabr.ru/company/huawei/blog/323382/>
- 3.8 основных компонентов «умного города» [Электронный ресурс] URL: <https://www.facebook.com/iri.center/posts/89563059059>
- 4.Умные люди, умные города: что надо знать о программе развития цифровой экономики [Электронный ресурс] URL: <http://tass.ru/ekonomika/4306382>
- 5.Smart City в России: быть ли «умным городам» [Электронный ресурс] URL: <http://strategyjournal.ru/articles/smart-city-v-rossii-byt-li-umnym-gorodam/>

© Захаренко А.В., Краснов А.С., 2017

УДК 33.339

# ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ E-MAIL МАРКЕТИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

**КРАСНОВ АЛЕКС СЕРГЕЕВИЧ**

Старший преподаватель

**АНИСИМОВ АНТОН ЮРЬЕВИЧ**

Студент

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет  
Петра Великого»

**Аннотация:** В статье показана сущность E-mail маркетинга, который является основным каналом позиционирования маркетинга. Рассмотрен инструментарий данного направления, указаны преимущества и недостатки e-mail маркетинга, которые определяют основу для дальнейшего развития данного направления.

**Ключевые слова:** маркетинг, Интернет-маркетинг, e-mail маркетинг, инструментарий e-mail маркетинга, преимущества e-mail маркетинга.

## PERSONALIZED E-MAIL MARKETING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

**Krasnov Alex Sergeevich,  
Anisimov Anton Yuryevich**

**Abstract:** the article shows the essence of E-mail marketing, which is the main channel for marketing positioning. The tools of this direction are considered, advantages and disadvantages of e-mail marketing are indicated, which determine the basis for further development of this direction.

**Keywords:** marketing, Internet marketing, e-mail marketing, e-mail marketing tools, the advantages of e-mail marketing.

За счет преимуществ в скорости информирования покупателей о событиях и новостях компании, а также налаженного инструментария обратной связи от клиентов e-mail маркетинг является одним из самых эффективных способов продвижения товаров и услуг, что обуславливает наличие возможности увеличения целевой аудитории и, как следствие, увеличение эффективности компании в целом [1].

Предпосылкой к использованию персонализированного e-mail маркетинга стал классический e-mail маркетинг, основным преимуществом которого является возможность находиться в коммуникации 24/7. Основная цель e-mail маркетинга заключалась в способности убедить потребителей воспользоваться Интернет-сайтом компании или мобильным приложением для получения дополнительной информации или осуществления покупки.

Ниже авторами выделены основные преимущества e-mail маркетинга, перешедшие в персонализированный e-mail маркетинг:

1) возможности сбора e-mail адресов офлайн: встречи с клиентами и партнерами, различные конференции обуславливают применение инструментария e-mail маркетинга как онлайн, так и без использования цифровой среды. Максимальная эффективность, которая может быть достигнута при использовании данной возможности, достигается за счет изначального получения разрешения от потенциальных адресатов, непосредственно до момента рассылки;

2) лояльность: бонусы, предоставляемые при e-mail рассылке: потребность большинства людей в содержании порядка в почтовом ящике, обуславливает тщательную выборку сообщений, на получение которых они соглашаются. Бонусы, такие как бесплатная консультация, скидки, образцы продукции, предоставляемые компанией, позволят минимизировать объем удаленных писем из почтового ящика [2];

3) возможность соответствовать каждой стадии деловых отношений с клиентами: увеличение эффективности продаж компании, создание бренда и настройка бренд-маркетинга, развитие собственной бизнес-структуры с использованием эффективных инструментов и трендов Интернет-маркетинга становится возможным при использовании e-mail маркетинговых компаний.

Функционирование e-mail маркетинга направлено на создание системы бесперебойного высококачественного функционирования, за счет повсеместного использования преимуществ данного направления маркетинга. Однако существуют некоторые негативные стороны применения e-mail маркетинга. К ним относятся:

- удаление рассылаемых писем: большой объем входящих писем зачастую приводит к удалению пришедших писем, не ознакомившись с сутью сообщения. Фактором, усложняющим этот аспект, является сложность в выделении своего письма среди множества подобных от других фирм;

- добавление писем в спам-папку: e-mail маркетинг способен вызвать негативную реакцию за счет использования методов несанкционированной рассылки и большого количества писем, что приведет к негативной реакции и раздражению адресатов, которые добавляют письма компании в спам-папки.

Применение полного функционала e-mail маркетинга позволило компаниям в свое время выйти на новый уровень эффективности продаж, повысить узнаваемость бренда и повысить показатель ROI. Однако, со временем происходило и снижение его эффективности, что заставило компании пойти дальше в своих разработках и внедрить персонализацию в классическую рассылку по электронной почте.

На сегодняшний день принято считать, что эффективность персонализированного электронного письма выстраивается из трех основных компонентов:

- правильная целевая аудитория;
- релевантный контент;
- подходящий момент [3].

#### **Правильная целевая аудитория**

Считается, что лучше выстраивать коммуникацию от меньшего к большему, то есть не осуществлять рассылку всей базе клиентов, а провести их сегментацию, выделив несколько основных целевых групп, взятых за основу для взаимодействия.

#### **Релевантный контент**

Создавая релевантный, обладающий ценностью для целевой аудитории контент, происходит повышение своих шансов на конверсию. Ваш материал начнут ждать с нетерпением, и такой ажиотаж будет вполне оправдан: эти знания и опыт помогут вашим клиентам решить их вполне конкретные задачи и проблемы. Доверие и уважение к вашей компании растет и крепнет.

#### **Подходящий момент**

Важно принять к сведению, что в среднем половина лидов не готовы совершить покупку сейчас или в ближайшем будущем. Все дело в том, что каждый из них находится на разной стадии цикла продаж. В результате этого цель компании сводится к доведению лидов до заключения сделки. Важно не упустить момент, когда потребитель будет готов совершить сделку, и предложить ему сделку в числе первых.

Таким образом, для полноценного выстраивания персонализированного e-mail маркетинга необходимо:

- осуществлять персональные товарные рекомендации;
- сегментировать подписчиков по интересам;
- предлагать актуальные данные о товаре;
- соединять информацию из онлайн и офлайн каналов;
- объединять информацию о подписчиках с их активностью на сайте интернет-магазина;
- производить социо-демографическую персонализацию на основании иных данных [4].

Сбор и анализ данных о потребителях и персонализация предложений от компании через электронные письма помогут выйти компаниям на новый уровень взаимодействия с целевой аудиторией, однако автоматического перевода лидов в деньги не существует. Сколько писем посылать, в какое время, с каким контентом, когда переводить лид в отдел продаж: все это возможно понять лишь на практике для каждой отдельной рыночной ниши. Однако существует множество вспомогательных инструментов, которые могут помочь компаниям, например, CRM-систему, связанную с сервисом email-рассылок.

Максимизация результата возможна благодаря использованию широкого спектра возможностей и минимизации негативного эффекта, вызванных недостатками внедрения e-mail маркетинга.

### Список литературы

1. Акулич М.В. Интернет-маркетинг. Учебник для бакалавриата. Изд.: «Дашков и К<sup>о</sup>», Москва, – 2013, – С.335.
2. Анисимов А.Ю. Формирование лояльности при заказах через мобильные приложения. В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научной и учебно-практической конференции. В 3-х частях. 2017. С. 3-8.
3. Что такое персонализированный email-маркетинг? LPGenerator. [Электронный ресурс] URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2014/05/05/chto-takoe-personalizirovannyj-email-marketing/> Дата обращения: 14.11.2017 г.
4. Персонализированный email-маркетинг для интернет-магазинов. RetailRocket. [Электронный ресурс] URL: <https://retailrocket.ru/products/email-platform/> Дата обращения: 14.11.2017г.

© Краснов А.С., Анисимов А.Ю., 2017

УДК 330

# ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИКА: ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

ГАРНЕЦЕВА АЛИНА ИГОРЕВНА,  
МАКАРЕНКО ПАВЕЛ ЕВГЕНЬЕВИЧ

Студенты, НГУЭУ,  
г. Новосибирск, РФ

Свою актуальность проблематика, связанная с имиджем, приобрела в XIX веке, когда особенно активно стали развиваться демократические институты, прежде всего, институт всеобщих свободных выборов. Судьба правительства стала напрямую зависеть от того, как оно само и его деятельность воспринималось избирателями. Невозможность изменить реальность согласно представлениям граждан о том, какой она должна быть, либо убедить их, что происходящее есть лучший вариант развития событий из всех возможных, оканчивалось, как правило, сменой правящих элит. Поэтому естественно, что проблема построения идеальных образов (сложившейся ситуации, правительства и прочих элементов социальных отношений) и внедрения их в массовое сознание приобрела решающее.

Формирование имиджа может осуществляться с применением различных технологий.

1. Формирование имиджа с опорой на «идеальный образ» кандидата. Данная психологическая технология базируется на глубоком изучении социальных ожиданий масс. Проблема стоит буквально так: лидера с какими качествами и характеристиками народ хотел бы видеть во главе города, региона, страны. С помощью социологических опросов и специальных социально-психологических исследований выявляются желаемые качества и черты неперсонифицированного лидера, то есть определяется «идеальный образ». Стоит выявить как можно больше черт, чтобы этот образ отражал важные характеристики «идеала» как реально существующего человека: пол, возраст, образование, особенности интеллекта, нравственные качества, направленность личности, ценностные ориентации и многое другое. Следующий этап - это подбор кандидата, который больше других напоминает или походит на этот идеал (причем кем и как он подбирается - это не афишируется). Затем методом парных сравнений, с помощью экспертных оценок, определяется степень совпадения его личностных качеств с характеристиками «идеального образа». Это и есть основа имиджа. После этого начинается конкретная работа: какие-то качества с помощью специальных тренингов развиваются, какие-то должны восприниматься определенным образом за счет рекомендованных форм поведения и общения, «вычисляются» необходимые действия, акции, которые должны быть присущи действиям выявленного «идеала». Деятельность, поступки, суждения и оценки данного кандидата широко освещаются в СМИ, в результате избиратель начинает осознавать - «Это он!», «Именно такой нам сейчас и нужен!», «Про такого мы всегда говорили!» С помощью различных обратных связей производится коррекция имиджа. Как говорится, «процесс пошел...» [3, с.112].

2. Сценарный подход (формирование «событийного ряда»). Данная технология используется, когда имеются отчетливые представления об «идеальном образе» лидера. Она начинается с написания сценария «раскрутки», продвижения кандидата, т.е. обоснованию конкретных действий, акций и высказываний на время избирательной кампании. Иногда это называют формированием «событийного ряда». Участие политика в планируемых событиях должно сформировать его имидж, рассчитанный ранее. Собственно, сами события планируются таким образом, чтобы политик проявил свои сильные стороны, чтобы о нем заговорили, сформировалось благоприятное мнение. Это в основном искусственно создаваемые ситуации или умелое использование имеющих место для

наглядного проявления и демонстрации сильных сторон личности. Звучит довольно цинично, но таково содержание данной технологии [11, с. 300].

В «событийном ряде» должна быть своя драматургия: самые яркие и запоминающиеся события должны быть на старте и финише определенного периода, обычно избирательной кампании. При этом сам кандидат не только должен «засвечиваться», то есть зримо присутствовать при спланированных событиях, но обязательно активно и эффективно в них действовать. Социально-значимая результативность его деятельности и сила личности - вот главное содержание событийного ряда. Прежде всего, это реальная действенная помощь в решении острых проблем своего избирательного округа и «живое участие», то есть демонстрация эмоционального отношения. Формирование данного «событийного ряда» должно быть глубоко продуманным и соответствовать имиджу политика, стратегии его деятельности. Этот «ряд» должен быть органичным и естественным, а для этого необходима серьезная аналитическая работа советников и консультантов. Обычно основные моменты «ряда» определяются в процессе анализа экономической, социально-демографической, социологической информации. Большую пользу может принести и мониторинг «психологического пространства» округа, то есть отслеживание на отрезке времени в несколько месяцев социальных настроений населения, источников их тревог и страхов, симпатий и антипатий, надежд, установок, стереотипов. Этот мониторинг позволит лучше рассчитать эмоциональные реакции населения на те или иные акции и действия кандидата, предусмотренные сценарием. Естественно, акции «событийного ряда» должны отражаться в СМИ. Это освещение должно полностью работать на имидж кандидата [9, С. 49].

3. Использование социально-психологических феноменов «контраста» и «подобия». Контраст и подобие суть проявления сознательного противопоставления или стремления быть обязательно хоть в чем-то похожим. Применение данных психологических феноменов при формировании политического имиджа основывается на особенностях политической, в основном предвыборной, ситуации и часто на отношении к формальному лидеру, занимающему выборную должность. Особенности такого отношения следующие [2, с. 130].

У большинства людей отношение к лидеру, занимающему высокий пост, весьма своеобразное: если дела идут хорошо, то все успехи связывают главным образом с ним, если же - нет, то именно он в сознании людей во всем виноват, даже в том, к чему вообще не имеет непосредственного отношения. Данная закономерность имеет очень важные для имиджа следствия: в случае смены популярного в народе лидера, действовавшего успешно, в психологическом отношении претендент должен быть обязательно в чем-то на него похожим, но все же лучшим. Тогда реализуется психологический эффект «подобия». Если же лидер непопулярен и дела идут плохо, то претендент должен резко от него отличаться, естественно, в лучшую сторону - психологический эффект «контраста». Это обязательно должно найти свое отражение как в имидже претендента, так и особенно в его коммуникациях, информационном освещении хода избирательной кампании [6, с. 418].

Социально-психологический эффект «контраста» может быть применен и без непосредственного сравнения, которое может вызвать нежелательную конфронтацию. В этом случае о непопулярном лидере дается огромная, избыточная информация. Освещается буквально каждый его шаг, комментируется каждое высказывание, осуществляется подробнейший показ его деятельности и взаимодействий. Это очень хитрый психологический ход. Он основан на известном в социальной перцепции парадоксе: чем больше люди знают о ком-либо, тем больше предъявляют к нему требований и претензий. Использование некоторых закономерностей социальной перцепции.

Данная технология не имеет самостоятельного статуса и применяется как желательное дополнение к другим. По данным А. А. Бодалева и представителей его научной школы, восприятие и понимание человека человеком характеризуется следующими моментами [10, с. 330]:

- формируется чувственный, эмоционально окрашенный образ;
- образ целостный, контактный, хотя и субъективный;
- образ осмысленный, то есть включающий общественные знания о данной категории людей;
- образ связан с психологическими установками;

– играет немаловажную роль внешний облик, возраст, профессия, оформление внешности, ролевые функции [5].

### Список литературы

1. Бойков, В.Э. Выборы в России в контексте эволюции политической системы российского общества (взгляд социолога)/ В.Э. Бойко. 2011. — 43с.
2. Гомар, Т. Нам никуда не деться от сложной России. РИА НОВОСТИ.[электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://ria.ru>
3. Зазыкин, В.Г. Психологические характеристики эффективного политического имиджа/ В.Г. Зазыкин, И.Э. Белоусова. — М.: 2013.
4. Конюхов, Н.И. Прикладные аспекты современной психологии: термины, законы, концепции, методы. – М.: Макцентр, 1994. - 59с.
5. Липман, М. О путинском сосредоточении России. Московский центр Карнеги. [электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://carnegiemoscow.matrixdev.net>
6. Отц, Е.В. Имидж политического лидера и социально-психологические особенности его влияния на отношения электората./ Е.В. Отц. –М.: ПроСофт – М, 2014.-56с.
7. Политическая имиджелогия (коллективная монография)// Под общ. научн. ред Л.Г. Лаптева, Е.А. Петровой – М.:РИЦ АИМ, 2013. – 276с.
8. Почепцов, Г.Г. Профессия: имиджмейкер./ Г.Г. Почепцов – изд. 2-е. – СПб., – 2011. – 152с.

УДК 330

# РОЛЬ СЛОГАНА В СОЗДАНИИ ОБРАЗА БРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ ПРОДУКТА

ЛОБАНОВА НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА,

Студент  
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет»

**Аннотация:** в данной статье автором раскрывается понятие «слоган», его позиционирование для создания образа бренда предприятия или продукта.

**Ключевые слова:** слоган, создание образа бренда, реклама, разработка слогана.

## THE ROLE OF SLOGAN IN CREATING THE IMAGE OF THE BRAND OF THE ENTERPRISE OR THE PRODUCT

Lobanova Natalia Olegovna

**Abstract:** in this article the author reveals the concept of "slogan", its positioning to create an image of the brand of the enterprise or product.

**Key words:** slogan, brand image creation, advertising, slogan development.

Как известно, слоган – понятие древнее. Слово «слоган» пришло в американскую торговую практику из гаэльского (древнего шотландского) языка, где означало «боевой клич» (sluagh-ghairm), т.е. выкрик на торговой площади в окружении покупателей для привлечения их внимания. Позже, уже в 19 веке, слово было освоено американскими предпринимателями, активно развивавшими торговые отношения внутри Америки и за её пределами. Как отмечают электронные источники (например, Википедия), лексема слоган впервые была употреблена в современном значении в 1880 году.

В русском языке вместо слова «слоган» употреблялось слово «лозунг», пришедшее из немецкого (losung — «военный пароль»). Сегодня термины «слоган» и «лозунг» имеют различные значения; первый из них употребляется в значении рекламный девиз, который в сжатом виде передаёт рекламное сообщение, общий и в тоже время основной смысл торгового предложения, бренда. Назначение слогана – привлечение внимания целевой аудитории, повышения её мотивированности на приобретение (покупку), лояльности к бренду, стимулирование коммерческой деятельности, продаж. Следовательно, слоган – это операционная единица прежде всего медиа-коммуникации и, в частности, рекламного дискурса.

Слоган представляет собою композиционную часть отдельного рекламного текста, небольшую, но весьма значимую в коммуникативно-прагматическом плане. По верному замечанию Э.П. Слободянюк, «слоган – это рекламная фраза, которая в сжатом виде излагает рекламное предложение, связывает имя, легенду и достоинство товара» [4, с. 48].

Слоган – это краткий лозунг, девиз, отражающий качество товара, услуги, обслуживания, направления деятельности в прямой, иносказательной или абстрактной форме. По мнению Л.М. Майдановой и Э.А. Лазаревой, слоган представляет собою «афористичное выражение рекламной идеи», «один из аргументов, которому придано особое значение и афористичная форма» [2, с. 47].

При этом афористичность и выразительность слогана признаётся его онтологическим свойством именно потому, что слоганы произошли от афоризмов, ср.: «Слоганы – феномен XX века, но их корни уходят в глубь веков. Поэтому для того чтобы научиться писать работающие слоганы, необходимо регулярно читать афоризмы всех времён и народов, в том числе высказывания великих людей» [4, с. 59].

Не случайно профессионально созданный слоган часто становится самостоятельным текстом, отрываясь от своего родового текста (текста-носителя), и «уходит в массы», превращаясь, по сути, в прецедентный текст. Ср., например, широко распространённые в бытовом общении фразы, пришедшие из рекламных сообщений: сладкая парочка; два в одном; живой апельсиновый сок; иногда лучше жевать, чем говорить; не дай себе засохнуть; не тормози – сникерсни; ты просто не умеешь их готовить; тает во рту, а не в руках и т.п.

К сегодняшнему дню в российской лингвистике накоплено немалое количество исследований, посвящённых слоганам, сложилось даже самостоятельное направление – слоганистика. Так, по мнению слоганистов, слоган является самой яркой, самой запоминающейся частью рекламного текста, поэтому он более всего оказывается структурно, содержательно и стилистически продуманным. По мнению Д.Н. Протасова, слоган – это успех рекламы, «живой нерв» всего рекламного текста.

Несмотря на различие подходов к интерпретации слогана, все исследователи убеждены, что он выражает основную идею всей рекламной кампании или отдельного рекламного объекта, при этом убеждая, аргументируя, подытоживая, суммируя, вопрошая, актуализируя, идентифицируя, заинтересовывая и привлекая внимание. [1, с. 16] Иными словами, слоган – «квинтэссенция всей рекламной кампании», а значит, ядро аргументации рекламного текста.

Именно поэтому слоган «в принципе должен относиться к категории выделенных текстов, т.е., как отмечает К.В. Киселёв, слоган «в любом (подчеркиваю, в любом!) тексте должен выделяться всеми доступными средствами... и быть при этом привлекательным по смыслу» [1, с. 37].

В.В. Учёнова и М.И. Старуш в работе «“Философский камешек” рекламного творчества» пишут о рекламе следующее:

- во-первых, реклама основана на использовании сигнальной функции знаковых средств, а сигнал, как известно, «предельно результативно привлекает внимание воспринимающего, как правило, протекает во времени, но обязательно призван повлиять на поведение зрителей и участников коммуникативного процесса, но скорее не “точечно”, а протяжённо»;

- во-вторых, «современная реклама унаследовала от проторекламы важнейшую функцию – продемонстрировать ради того, чтобы привлечь внимание окружающих и воздействовать на привлечённых в желаемом направлении»;

- в-третьих, реклама формируется как тип оперативного текста, адресованного всем правоспособным лицам и предполагающего быстрый отклик, желательное действие. <...> Отсюда естественные требования – ясность, чёткость, доходчивость, плотная информативность и яркая демонстративность»;

- в-четвёртых, «тип рекламного оповещения постепенно заявляет себя как диффузный продукт всепроникающей информационной деятельности. Диффузный – это значит не чётко локализованный, но просачивающийся во все поры общественного организма, затрагивающий непосредственно или косвенно все общественные структуры».

Эти важнейшие особенности рекламного текста и определяют, на наш взгляд, не только само наличие в нём слогана (лозунга), но и все известные функции слогана, а также специфику его языкового оформления.

Рекламные слоганы направлены прежде всего на то, чтобы положительно повлиять на адресата и побудить его к совершению конкретного практического действия.

Как известно, удачные слоганы живут дольше самой рекламы, какой бы «хорошей» она ни была. Критериями такого «хорошего», креативного, успешного, эффективного слогана являются:

- Запоминание;

- Практичность, связь с характеристиками рекламируемого товара, его объективными свойствами и функциями;

- Уникальность, выраженная отличными от других характеристиками бренда, четкая дифференциация относительно конкурентов.

Таким образом, разработка слогана, который легко запоминается, яркий и звучный, обеспечивает компании узнаваемость. Самые известные бренды, как правило, имеют один слоган, а иногда и несколько. Слоганы, которые очень часто повторяются в СМИ, влияют на принятие решений потребителями, вызывая у них эмоциональный отклик.

Хороший слоган не обязательно должен быть правильным с точки зрения литературных норм языка. Неправильное написание или произношение помогает привлечь внимание, может сделать его более эффективным.

Эффективность слогана зависит от таких факторов, как легкость запоминания и информативность, поскольку он несет эмоциональную нагрузку всей рекламной кампании, во многом формирует имидж товара и отношения потребителя к нему.

### Список литературы

1. Киселёв К.В. Политический слоган: проблемы семантической политики коммуникативная техника / УрО РАН. – Екатеринбург: – 2002. – 246 с.
2. Майданова Л.М, Практическая стилистика жанров СМИ: рецензия корреспонденция, рецензия, радиообзор печати, реклама: учеб. Пособие / Майданова Л.М., Лазарева Э.А. – Екатеринбург: УрГУ, – 2007. – 384 с.
3. Ромат Е.В. Реклама: теория и практика / Ромат Е.В. Сендеров Д. – М.: Питер, – 2013. – 505 с.
4. Слободянюк Э.П. Настольная книга копирайтера / Слободянюк Э.П. – М.: Вершина, – 2008. – 256 с.

УДК 330

# ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ Г. НОВОСИБИРСКА

ФИРСОВА Д. Ю.,  
КУТЯВИНА О. Ю.

Студенты

Руководитель – Титова Н.А, канд. экон. наук, доцент,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

**Аннотация:** В статье рассмотрена необходимость анализа маркетинговой среды предприятия. Для определения конкурентных позиций кондитерских предприятий новосибирской области проведен SWOT – анализ, который представляет собой анализ внутренней среды предприятий и на основе выявленных характеристик определение их сильных и слабых сторон, и анализ факторов внешней среды, которые в зависимости от своего влияния, являются потенциальными возможностями или вероятными угрозами для предприятий.

**Ключевые слова:** маркетинговая среда, SWOT – анализ, сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы.

## RESEARCH OF PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE MARKET CONFECTIONARY PRODUCTS OF NOVOSIBIRSK

Firsova D. Yu., Kutyavina O. Yu.

Head - Titova N.A., Cand. econ. Sci., Associate Professor,

**Abstract:** The article considers the need to analyze the marketing environment of an enterprise. To determine the competitive positions of the confectionery enterprises in the Novosibirsk region, a SWOT analysis was carried out, which is an analysis of the internal environment of enterprises and, on the basis of the identified characteristics, the determination of their strengths and weaknesses, and an analysis of environmental factors that, depending on their influence, are potential possibilities or probable threats to enterprises.

**Key words:** marketing environment, SWOT analysis, strengths, weaknesses, opportunities, threats.

Любое предприятие является открытой системой, так как не может существовать изолировано, а постоянно находится во взаимодействие с внешней средой. Каждое действие предприятия возможно только в случае, если среда допускает такое осуществление, то есть она непосредственно влияет на возможность предприятия существовать, функционировать и развиваться.

Приспособление предприятий к современным условиям хозяйствования должно проводиться в ходе работ по всестороннему анализу деятельности конкурентов, собственного потенциала предприятия и оценки эффективности его использования, определения положения предприятия относительно конкурентов, а также в ходе разработки стратегии конкурентного поведения на рынке и ее реализации.

Состояние любой компании зависит от того, насколько успешно она способна реагировать на

различные, как внутренние, так и внешние, воздействия.

Наибольшее распространение среди методов стратегического анализа конкурентных позиций предприятия получил SWOT - анализ.

SWOT - анализ – это группировка факторов маркетинговой среды на внешние и внутренние, и их анализ с позиции позитивного или негативного воздействия на маркетинговую деятельность предприятия.

К основным задачам SWOT - анализа относят:

- выявление маркетинговых возможностей, которые соответствуют ресурсам предприятия;
- определение маркетинговых угроз и разработка мероприятий по уменьшению их влияния;
- выявление сильных сторон предприятия и сопоставление их с рыночными возможностями;
- определение слабых сторон деятельности предприятия и разработка стратегических направлений их преодоления;
- выявление конкурентных преимуществ и формулировка стратегий и действий.

Таблица 1

Swot-анализ ООО «Страна леденцов»

	Сильные стороны	Слабые стороны
<b>Угрозы</b> 1. большое кол-во потенциальных конкурентов 2. большое кол-во товаров заменителей 3. нелояльность потребителей 4. низкая степень дифференциации товара потребителей 5. невысокие требования к качеству товара со стороны потребителей 6. невысокие инвестиции при входе на рынок	1. невысокие требования для персонала (не важна квалификация) 2. наличие финансов на рекламу 3. эксклюзивное производство	1. отсутствие бренда 2. отсутствие опыта работы на рынке 3. наличие схожих с конкурентами каналов распределения 4. потребитель не оценивает продукт с точки зрения «цена-качество»
	1. запуск рекламной компании в соц. сетях с уклоном на моду 2. имиджевая реклама 3. реклама ориентированная на качество 4. патент прои-во умен. конкурентов	
<b>Возможности</b> 1. Повышение курса доллара 2. легко выйти из отрасли 3. большой выбор поставщиков 4. заинтересованность поставщиков в рынке 5. потребителю не важен бренд поставщика 6. высокие треб. со стороны заказчиков к качеству	1. невыгодно заказывать в Китае, повышение кол-ва заказов в России 2. санкции со стороны Украины откинули конкурента 3. эксклюзивное пр-во и патент позволит отстроиться от конкурентов 4. в случае закрытия пр-ва не требуется вложений, возможность получение за прибыль за патент	1. расширение ассортимента 2. новая концепция (для молодежи) 3. расширение каналов распространения

Таким образом, SWOT - анализ позволяет разработать мероприятия, необходимые для того, чтобы использовать сильные стороны для увеличения возможностей; минимизировать слабости за счет максимизации благоприятных возможностей; использовать сильные стороны для нейтрализации существующих угроз; минимизировать слабости, которые могут снизить вероятность наступления конкретных угроз.

Авторами был проведен SWOT - анализ на примере предприятия ООО «Страна Леденцов» в Новосибирске (Таблица 1), которое является крупным производителем леденцов и кондитерских изделий в России. Исследование внутренней и внешней среды предприятия позволяет определить его сильные и слабые стороны [1].

Для разработки рекомендаций по выбору стратегий развития ООО «Страна леденцов» были проанализированы внешняя и внутренняя среда компании, проведен SWOT - анализ.

Проведенный анализ показал, что наиболее «острыми» проблемами на сегодняшний день являются вопросы, связанные с товарами - заменителями и легким входением на рынок конкурентов, но они имеют незначительный характер и не являются катастрофическими для дальнейшего функционирования предприятий. Имеется множество предпосылок, которые позволяют стать лидерами на рынке и развить новые конкурентные преимущества, которые станут основой дальнейшего развития.

На основе проведенного исследования авторы пришли к выводу, что обеспечение конкурентоспособности предприятий должно осуществляться на основе развития маркетинговой деятельности, которая ориентируется не на мгновенный результат, а на будущее, то есть имеет стратегическую направленность.

В результате проведения SWOT - анализа компании можно предложить стратегию продвижения товара. Данная стратегия определяет целевой рынок для продвижения и основные цели коммуникации, включает план рекламных мероприятий, отражает ключевые медиапоказатели рекламных компаний организации, принципы поддержки новинок и основного ассортимента компании, определяет размер рекламного бюджета. Сильной стороной компании являются наличие средств на рекламу. Эти средства можно использовать для отстройки от конкурентов и от товаров-заменителей, что является слабыми сторонами фирмы [2,3].

Предприятию подойдут мероприятия, предполагающие «навязывание» потребителю продукции за счет целенаправленного рекламного воздействия и мероприятия по стимулированию сбыта на посреднических звеньях. Рекламные усилия компании-производителя направлены, в первую очередь, на оптовиков и розничных торговцев. Для них разрабатываются специальные предложения, создается льготный режим закупки товара. Таким образом, происходит совершенствование самих способов продвижения и методов торговли. Конечной целью является построение таких взаимоотношений внутри каналов распределения, когда товар по цепочке «вытаскивается» на рынок, а процесс продвижения идет непрерывно до достижения товаром конечного потребителя.

На дальнейшую перспективу можно порекомендовать стратегию концентрической диверсификации или развития продукта: в частности, начать выпуск собственных стендов для розничных сетей для более удобной выкладки для мерчендайзинга и заметной рекламой для потребителя, так как организация владеет средствами на рекламу.

### Список литературы

1. ООО «Страна леденцов» [Электронный ресурс]. URL: <http://sibledenec.ru/>
2. Титова Н.А., Колочева В.В. Разработка стратегии позиционирования нового продукта//Практический маркетинг. 2017. № 4 (242). С. 25 - 31.
3. Титова Н.А., Щеколдин В.Ю. Разработка адресных маркетинговых стратегий на основе модифицированного RFM - анализа//Практический маркетинг. – 2015. - № 4 (218). – С. 8 -16.

УДК 366.12

# ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ФАКТОРЫ НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ

**КОСТЮКЕВИЧ ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,**

Преподаватель

**ГОЦКО ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА,****КОЗИЧ ЭВЕЛИНА ВЛАДИМИРОВНА**

Студенты

Барановичский Государственный университет

**Аннотация:** на современном этапе управляющим фирмы в большинстве случаев приходится прибегать к исследованию потребителей. Специалисты тратят на изучение потребителей большие средства, чем когда-либо раньше, пытаясь выяснить, кто именно, где и почему покупает.

**Ключевые слова:** потребитель, исследование, факторы, покупка, маркетинг.

## CONSUMER BEHAVIOR AND FACTORS INFLUENCING IT

**Kostyukevich Elena Anatolievna,****Gotsko Tatiana Gennadievna,****Kozich Evelina Vladimirovna**

**Abstract:** At the present stage Manager of the company in most cases have to resort to consumer research. Technicians spend on studying consumers more money than ever before trying to find out who, where and why to buy.

**Key words:** consumer, survey, factors, buying, marketing.

Потребитель индивидуален в своем выборе, однако можно повлиять на его мотивацию и поведение, если предлагаемый товар (услуга) предназначены для удовлетворения нужд и ожиданий потребителя. Нужды потребителя объективны и предложение действительно полезных товаров принесет прибыль. А полученная потребителем выгода содействует повышению экономического эффекта деятельности предприятия на рынке.

Покупательское поведение потребителей определяется современными исследователями как совокупность признаков и показателей, определяющих действия потребителей, включая их предпочтения, спрос, признаки и показатели, характеризующие действия потребителей, охватывая структуру потребления, способы использования доходов, а также факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение.

Рассмотрим факторы, оказывающие влияние на поведение индивидуальных потребителей.

К важнейшим из данных факторов относятся культура потребителя, его принадлежность к определенной субкультуре и социальному классу.

Культура – значительный фактор потребления и поведения индивида, определенный набор ценностей, который с детства осваивается в семье и через другие общественные институты.

Каждая культура состоит из субкультур, которые дают возможность лучше отождествлять себя и

тесно поддерживать связь с себе подобными индивидами. Многие субкультуры становятся основой рыночных сегментов, что вынуждает продавцов подгонять маркетинговые программы под их потребности. Впервые подобные программы, называемые «маркетингом различий» или «маркетингом многообразия», начали применять крупные корпорации, такие как AT&T, Coca-Cola [2, с. 155].

Социальные классы – выстроенные в строгой иерархии, сравнительно однородны, постоянные общественные группы, члены которых объединены едиными ценностями, интересами и поведением. В процессе выбора различных товаров и торговых марок представители социальных классов имеют однозначные общие предпочтения.

Кроме культурных факторов на поведение потребителей оказывают влияние социальные факторы. К ним относятся: референтные группы, семья, роли и статусы.

Референтные группы – это группы, которые оказывают (при личном контакте) прямое или косвенное влияние на отношение индивида к чему (кому)-либо и на его поведение. Группы, члены которых проявляют непосредственное влияние на человека, называются группами принадлежности (членства). Группы принадлежности могут быть первичными (семья, друзья, соседи, коллеги по работе, все группы, взаимодействие с членами которых, носит постоянный и неформальный характер) и вторичными (профессиональные коллективы, религиозные и профсоюзные объединения) [2, с. 235].

Специалисты по маркетингу должны установить референтные группы целевых потребителей, не забывая об их различном влиянии на людей при покупке тех или иных товаров или марок. Наиболее существенное воздействие референтные группы оказывают на выбор автомобилей и цветных телевизоров, модных наборов мебели и одежды, при покупке пива и сигарет.

Семья – важнейшее социальное объединение потребителей-покупателей. Члены семьи образуют наиболее влиятельную референтную группу. Прежде всего, специалисты по маркетингу изучают роли мужа, жены и детей и их относительное влияние друг на друга в процессе приобретения товаров и услуг. В различных странах и общественных классах роли членов семьи значительно отличаются. Соучастие супругов в процессе покупки товара зависит от его категории, поэтому компании-поставщику необходимо определить, кто из членов семьи оказывает наибольшее влияние на остальных при его выборе [1, с. 237- 238].

Третий фактор, оказывающий значительное влияние на окончательное решение покупателя о приобретении товара, – его личностные характеристики: возраст и этап жизненного цикла его семьи, работа, экономическое положение, образ жизни, особенности характера и самооценка.

Большое влияние на приобретение товаров покупателем оказывает род его занятия. Компании-производители стремятся определить профессиональные группы, заинтересованные в приобретении конкурентных товаров и услуг, и соответственно ориентируются на выпуск соответствующей продукции. Например, целевыми сегментами для компании, разрабатывающей различные компьютерные программы, могут выступать менеджеры по торговым маркам, инженеры, юристы и врачи.

Огромное воздействие на выбор товара потребителем оказывает экономическое положение человека, определяемое уровнем и стабильностью расходной части его бюджета, размерами сбережений и активов, долгами, кредитоспособностью, отношением к накоплению денег. Производители товаров, сбыт которых зависит от уровня доходов покупателей, постоянно следят за тенденциями в изменении личных доходов населения, нормами сбережений и процентных ставок. Если макроэкономические показатели свидетельствуют о сокращении доходов населения, компания-поставщик может предпринять шаги по улучшению характеристик продукта, его цены, позиционирования, чтобы товар по-прежнему представлял ценность для потребителя.

Принадлежащие к одной субкультуре, к одному социальному классу и имеющие один род занятий индивиды могут вести абсолютно разный образ жизни, придерживаться различных его стилей.

Стиль жизни – форма бытия человека, выражающаяся в его деятельности, интересах и мнениях. Стиль жизни отражает «всего человека» в его связи с окружающими.

Также покупательское поведение во многом определяется типом личности.

Тип личности обычно определяется в соответствии с такими характерными человеку чертами, как уверенность в себе, влияние на окружающих, независимость, уважение, общительность, самозащи-

та и приспособляемость.

Тип личности может быть крайне полезной переменной в анализе поведения потребителей при условии правильной его классификации и обоснования взаимосвязи между определенными характеристиками индивида и выбором им конкретного товара или торговой марки. Некоторые исследователи высказывают идею о том, что торговая марка отличается индивидуальностью и что потребители выбирают марки исходя из собственного типа личности.

Марочная индивидуальность – это специфическое сочетание человеческих качеств, приписываемых марке. Так, Дженнифер Аакер выделяет пять типов марочной индивидуальности: искренность, возбуждение, компетентность, искушенность, строгость [2, с. 159 – 162].

Значительное влияние оказывают на поведение потребителей психологические факторы, наиболее важным из которых является мотивация, восприятие, обучение, убеждение и установка.

Человек испытывает массу потребностей, некоторые из которых имеют биогенную природу, появляются при определенном физиологическом состоянии человеческого организма – жажде, голоде, температурном дискомфорте. Природа других является скорее психогенной, итогом таких состояний психологического напряжения, как потребность индивида в признании, уважении или духовной близости. Большая часть человеческих потребностей не требует срочного удовлетворения. Потребность становится мотивом в том случае, когда она заставляет индивида действовать, а ее удовлетворение снижает уровень психологического напряжения.

Исследование факторов, влияющих на поведение потребителей позволяет маркетологу приобрести понятие о том, как привлечь покупателя и предоставить ему эффективное обслуживание.

### Список литературы

1. Багиев Г. Л. Маркетинг: учебник / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под ред. Г. Л. Багиева. – М.: Экономика, 1999г.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга – Санкт-Петербург АО «КОРУНА», 1994. – 697с.

УДК 330

# НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

**КАЛЫШЕНКО ВАЛЕНТИНА НИКОЛАЕВНА,**

д.э.н., проф.

**ФЕДОСЕЕВА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА,**

студентка.

ФГБОУ ВПО «Самарский Государственный Экономический Университет»

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются новейшие инструменты маркетинга, их особенности и эффекты от применения. Хочется отметить, что инструменты маркетинга в той же степени, что и другие области коммерческой деятельности нуждаются в преобразованиях и подстройке под современные реалии.

**Ключевые слова:** SocialMediaMarketing, контент-маркетинг, интернет-рекламы, ремаркетинга, маркетинг, инструменты маркетинга.

## New trends in the use of marketing tools

**Kalyshenko Valentina Nikolaevna,  
Fedoseeva Elena Leonidovna**

**Annotation:** In this article we consider the latest marketing tools, their features and effects from the application. It should be noted that marketing tools to the same extent as other areas of commercial activity need to be transformed and adjusted to modern realities.

**Keywords:** SocialMediaMarketing, content marketing, online advertising, remarketing, marketing, marketing tools.

В последние два года специалисты маркетологи в качестве инструментов продвижения больший упор делают на более современные, наряду с классическими инструментами маркетинга, такие как рассылки пресс-релизов, публикации в целевых СМИ, организация специальных мероприятий, также являются эффективными и незаменимыми. SMM и контент маркетинг, а также инструменты digital. В данной статье будут рассмотрены инновационные виды маркетинга.

Одним эффективным инструментом для продвижения в маркетинге является SocialMediaMarketing. Изначально социальные сети создавались для того, чтобы пользователи могли находить своих знакомых и общаться с ними. Однако сейчас сети уже переросли в своеобразное онлайн-представительство человека.

Активность, которую демонстрируют пользователи, поражает: в наиболее популярных проектах средний пользователь просматривает до ста страниц в день. Естественно, данный канал коммуникации не мог не привлечь внимания PR-специалистов<sup>1</sup>.

SocialMediaMarketing (SMM) — процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продук-

ту через социальные платформы. Это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес-задач.

У социальных сетей есть целый ряд преимуществ перед другими типами маркетинга и рекламы.

Ниже перечислены главные их них.

– WoM (Word-Of-Mouth) или «сарафанное радио» - пользователи любят делиться информацией с окружающими, и при верном подходе данная особенность может быть использована для максимально широкого распространения информации (наибольшую эффективность имеет вирусный контент)

– Таргетинг аудитории – можно фокусировать кампанию исходя из пола и возраста аудитории, интересов и предпочтений, и даже от геопозиции.

– Нерекламный формат – основной механизм воздействия представляет собой общение на актуальные для пользователя темы и распространение интересного для него контента. Данный механизм продвижения эффективен для большинства сегментов бизнеса любой величины.

Чаще всего в SMM можно заметить следующие типа проектов:

- Интернет-магазины.
- Онлайн-сервисы и стартапы.
- IT-решения.
- Рекламные услуги<sup>ii</sup>.

Также огромную популярность на современном рынке маркетинговых инструментов завоевал контент-маркетинг. Контент-маркетинг – это совокупность маркетинговых приемов, основанных на создании и/или распространении полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов. Контент-маркетинг подразумевает подготовку и распространение высококачественной, актуальной и ценной информации, которая не является рекламой, но которая косвенно убеждает аудиторию принять необходимое распространителю решение, выбрать его услугу.

Преимущества контент-маркетинга состоят в том, что он эффективно привлекает внимание аудитории, помогает завоевать доверие и ненавязчиво продвигает товар или услугу на рынке<sup>iii</sup>.

Продвижение контентом — стратегическая, высокоинтеллектуальная, чувствительная к срокам и технологиям, трудоемкая работа по продвижению сайта и взаимодействию с аудиторией. Данный метод обладает высокой 30 степенью эффективности, но только при условии, что контент будет качественным, и непременно заинтересует целевую аудиторию.

Выделяются виды контент-маркетинга. Представим их на рисунке.

Контент-маркетинг как инструмент продвижения тесно связан с SMM, так как в большинстве случаев, контент так или иначе публикуется через социальные сети.

Показательным примером применения данного инструмента является то, что в марте 2013 года компания Rovio - разработчик популярной мобильной игры “AngryBirds” анонсировала выход одноименного мульт-сериала на YouTube. Сериал имел оглушительный успех, особенно у детской аудитории. Компания отметила, что на их You-Tube канале было более 4 млрд просмотров. В России мульт-сериал транслировался на каналах «СТС» и «Карусель». Сложно переоценить эффективность данной маркетинговой кампании для Rovio<sup>iv</sup>.

В отличие от других видов рекламы, digital- или интернет-реклама имеет дополнительную возможность воздействия. Она заключается в формировании привлекательного образа фирмы за счет суммарного воздействия информации об истории, особенностях, уровне сервиса, торговых марках, крупных областях внедрения или использования предлагаемых товаров или услуг<sup>v</sup>.

Основными инструментами интернет-рекламы являются медийная реклама, контекстная реклама, SEO, и E-mail рассылки. В процессе использования данного инструмента полезной является функция ремаркетинга. Ремаркетинг — функция, позволяющая обращаться к пользователям, которые раньше уже заходили на ваш сайт. Ваши объявления могут показываться при посещении ими других веб-сайтов в контекстно-медийной сети (такой как «Яндекс.Директ» или «GoogleAdWords»).<sup>vi</sup>

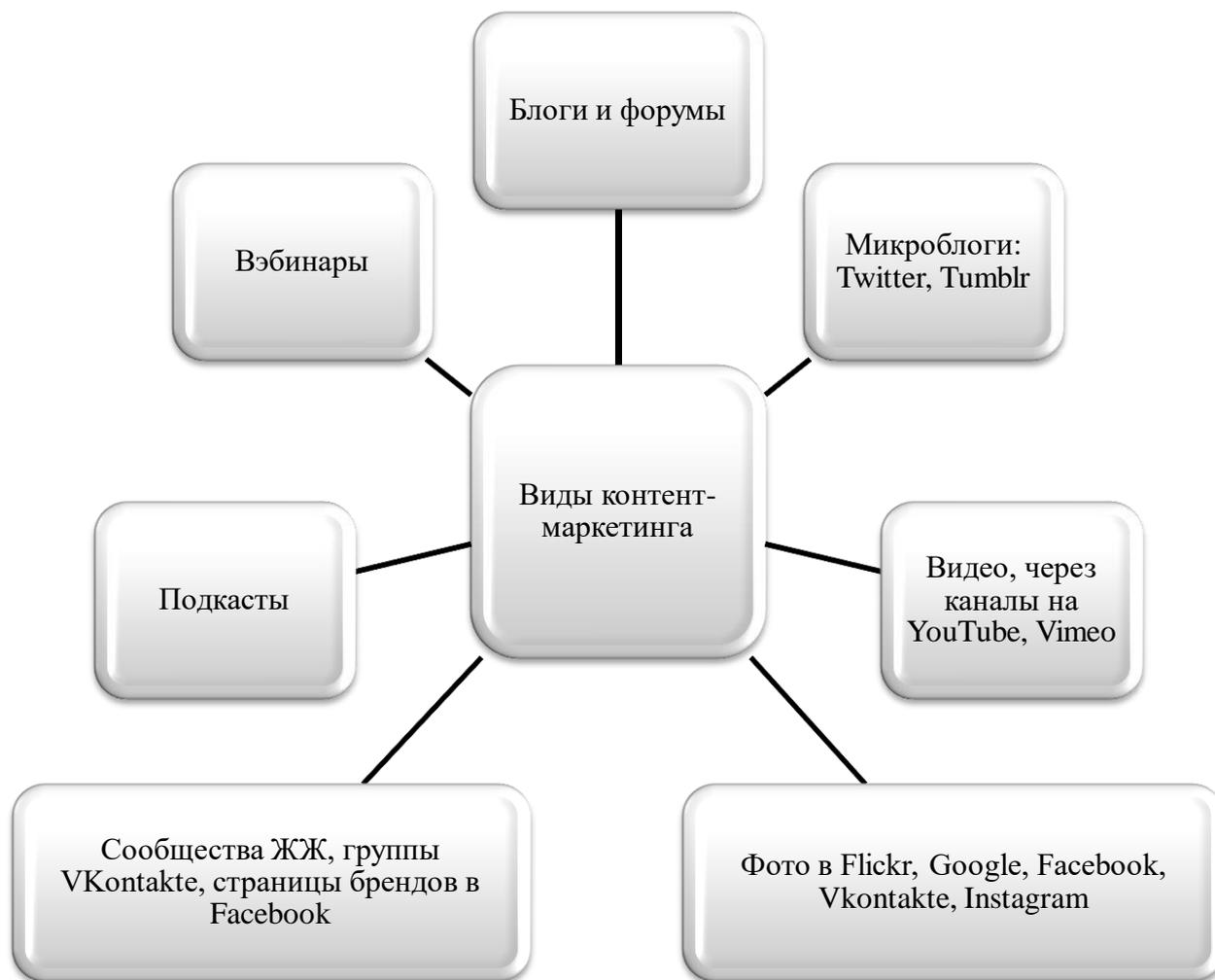


Рис. 1. Виды контент-маркетинга

Отдельно стоит выделить такой инструмент интернет-маркетинга, как работа с магазинами приложений. Изменение ценовой политики может вывести приложение в топ и увеличить число пользователей.

Таким образом, на современном этапе экономического развития происходит модернизация инструментов маркетинга и подстраивание их под особенности каждого отдельного продукта. Рассмотренные в рамках данной статьи инструменты позволят существенно увеличить эффективность коммерческой деятельности предприятий.

#### Список литературы

1. Фомина Ю.В. Оптимизация интернет-маркетинга (онлайн-маркетинга). Альманах мировой науки. 2016. № 2-3 (5). С. 121-122.
2. Груша А.В. Актуальность e-mail - маркетинга как инструмента интернет – маркетинга. Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 89-90.
3. Тюрина В.Ю., Плотников А.П. Маркетинг - основа формирования стратегий и технологий создания инновационной продукции. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 12. С. 38-41.
4. Катрычева А.В. Контент маркетинг как основной метод DIGITAL-маркетинга. Проблемы современной науки и образования. 2017. № 18 (100). С. 52-54.

5. Коломыцев И.Д. Зависимость между развитием маркетинга в социальных сетях и интернет-маркетингом. Контентус. 2016. № 1 (42). С. 297-306.

6. Развозжаева Е.А. Интернет-маркетинг: особенности развития, трансформация классического маркетинга в электронной коммерции, перспективы в условиях кризиса. Теория и практика современной науки. 2016. № 2 (8). С. 352-355.

# **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

УДК 336

# КОНЦЕПЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ И В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

**КАРАЕВА АЛЬБИНА МАРАТОВНА**

Студентка

КЧГУ им. У.Д. Алиева

Научный руководитель: к.п.н., доц  
Джаубаева Фаина Юруслановна

**Аннотация:** В представленной работе рассмотрены концепции бухгалтерской финансовой отчетности. Вопросы использования и требования учетных принципов МСФО и его применение для организации управленческого учета в России и в Международной практике.

**Ключевые слова:** МСФО, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, рынок, учет

## CONCEPTS OF THE ACCOUNTING FINANCIAL REPORTING IN RUSSIA AND IN INTERNATIONAL PRACTICE

**Karaeva Albina Maratovna**

**Annotation:** In this paper, the concepts of financial accounting are considered. Issues of use and requirements of accounting principles of IFRS and its application for the organization of management accounting in Russia and in the International practice.

**Key words:** IFRS, accounting reporting, financial reporting, market, accounting

В рыночной экономике бухгалтерская отчетность играет важную роль. Содержание и структура бухгалтерской отчетности в последние годы претерпели значительные изменения. Отчетности приближается по своим параметрам к международным требованиям. С начала 90-х годов, в процессе перехода от централизованно планируемой экономики к рыночной экономике, коренные изменения произошли в нашей стране. Изменения в системе бухгалтерского учета и отчетности были направлены на обеспечение формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности были приняты международные стандарты финансовой отчетности ("МСФО"). Она обеспечивает рынок полезной широкому кругу заинтересованных пользователей финансовой информацией, позволяет построить новое и эффективное управление компанией, является важной составляющей эффективного корпоративного управления компании. Отчетность, составленная в соответствии с международными стандартами, является необходимым условием доступа на международные рынки капитала. Одним из основных условий значимости финансовой информации для ее пользователей на международных рынках капитала является сопоставимость отчетных данных, содержащихся в отчетности разных стран. Поэтому сегодня важнейшая задача, стоящая перед бухгалтерским и аудиторским сообществом, - изучение международных стандартов и реорганизация их профессионального мышления в соответствии с МСФО, развитие

навыков работы с международными стандартами[1].

Несмотря на всё большее распространение МСФО ряд стран пока не спешит переходить на новые стандарты. Это, прежде всего, США и Канада. Американская система учёта (US GAAP) является одной из ведущих в мире (но по сути он близок к МСФО). Она занимает сильные позиции, прежде всего, благодаря крупнейшему и наиболее развитому рынку в мире, предлагая наиболее благоприятные условия для привлечения капитала. Поэтому многие иностранные компании, желающие разместить свои ценные бумаги на рынке США, несут значительные затраты на трансформацию отчетности в соответствии с GAAP.

При подготовке отчетов о международных стандартах особое внимание уделяется последовательному составлению всех трех форм отчетности и взаимосвязи между ними. Во-первых, отчет о финансовых результатах, который отражает доходы и расходы от всех видов деятельности. Конечной позицией в данном отчете является чистая прибыль, которая, в свою очередь, запускает отчет о движении денежных средств. РАН имеет более строгий внешний вид, отчеты о финансовых результатах и движении денежных средств достаточно независимы. Основной упор делается на формализм, для каждой статьи есть строго фиксированное название и серийный номер.

В настоящее время действуют 43 стандарта. МСФО IFRS 16 «Аренда» выпущен в январе 2016 года, вступит в силу с 1 января 2019 года.

Каждый стандарт включает следующие элементы:

- объект учета - определение объекта учета и основных понятий, связанных с ним;
- признание объекта учета-описание критериев отнесения объектов учета в качестве различных элементов отчетности;
- оценка объекта учета - рекомендации по использованию методов оценки и требований к оценке различных элементов отчетности;
- отражение в финансовой отчетности-раскрытие информации о бухгалтерском учете в различных формах финансовой отчетности.

Применение МСФО позволяет сократить расходы на подготовку финансовой отчетности, облегчает анализ деятельности филиалов в различных странах, способствует оптимизации управленческих решений и привлечению финансов на международные рынки. В крупных компаниях, отчетности в соответствии с МСФО необходимо, если стратегические решения о развитии подразделений принимаются на уровне головной компании и требуется оценить производительность отдельных членов компании в сопоставимых объемах. Используя МСФО, крупные компании также руководствуются соображениями престижа и политики информационной открытости в отношениях с заинтересованными пользователями, что повышает доверие к компании [2, с. 51-56].

По данным Международной федерации бирж, общий объем прямых иностранных инвестиций, торговли ценными бумагами, количество компаний, регистрирующих ценные бумаги на мировых биржах постоянно растет, поэтому крупнейшие фондовые биржи мира предъявляют различные требования к отчетности. Условием для допуска иностранных и национальных компаний для листинга некоторых фондовых бирж является наличие финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, например, на биржах Австрии, Франции, Германии, Италии. На других биржах для допуска к листингу разрешается представлять финансовую отчетность по МСФО наряду с финансовой отчетностью, подготовленной в соответствии с национальными правилами, а национальные компании готовят финансовую отчетность в соответствии с национальными правилами. Такие требования устанавливаются на биржах Австралии, Дании, Турции. Эти требования направлены на защиту интересов иностранных компаний и привлечение их к национальным рынкам. Они избавляют их от дополнительных затрат, которые неизбежны при подготовке нескольких наборов финансовых ведомостей [3, с. 432].

В настоящее время международные стандарты в основном используются крупными российскими компаниями и предприятиями. Применение МСФО будет развиваться как российских компаний понимают преимущества использования международных стандартов: оптимизация процесса принятия решений, повышения доверия со стороны контрагентов и кредиторов и т. д. Это единственный стандарт, который позволяет компаниям сравнивать между собой. Одним из главных преимуществ МСФО явля-

ется публичная компиляция консолидированной финансовой отчетности компании, суть этого требования заключается в том, что акционеры могут получить исчерпывающую информацию об эффективности деятельности компании, в том числе, если понимают истинный масштаб ее бизнеса.

Следует отметить, что в случае полного перехода на МСФО в России не следует ожидать, так как вряд ли иностранные инвестиции хлынут рекой в Россию. Однако это важный шаг в процессе укрепления взаимного доверия между Россией и международным сообществом. Увеличение прозрачности корпораций будет означать, что инвестиции станут менее рискованными для инвесторов, а следовательно, и дешевле. Очевидно, что ни один национальный финансовый рынок не может развиваться в отрыве от международного. Однако реформа будет полностью завершена только тогда, когда каждый бухгалтер будет профессионально осваивать основы МСФО. Это означает, что необходимо активизировать работу по повышению квалификации бухгалтеров.

В заключение следует подчеркнуть, что реформа бухгалтерского учета должна основываться на установленных национальных традициях и особенностях экономического развития России, а не слепо копировать западный опыт. Поэтому на данном этапе реформы системы бухгалтерского учета должно быть согласовано с сглаживанием несоответствий. Говоря о реформе, следует понимать, что без изменений принятие МСФО невозможно. Фактически, международные стандарты являются компромиссом между основными системами учета в мире.

Таким образом, многое еще предстоит сделать для того, чтобы Россия полностью перешла на международную практику учета. Важно понимать необходимость перехода как на уровне органов власти, так и между бизнесом и бухгалтерским сообществом.

#### Список литературы

1. <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/otlichii-msfo-ot-rsbu-dlia-chainikov>
2. Никитина, В. Ю. Отчет о финансовых результатах / В. Ю. Никитина // Бухгалтерский учет, 2015. - № 2. - С. 51-56.
3. Патров В.В. Бухгалтерская отчетность организации. - 2-е издание / В.В. Патров, В.А. Быков. - М.: МЦФЭР, 2016. - 432с.

УДК 330

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

ЕЗАНГИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

ЗЕМЦОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА,

ХОМИЧ АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА

Студенты

ВОЛГГТУ «Волгоградский государственный технический университет»

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены понятие и цель финансового прогнозирования, выявлены основные методы. В условиях роста уровня автоматизации и информатизации во всех отраслях деятельности повышается значимость прогнозирования в связи с наличием достаточного объема информационных данных и эффективного инструментария их обработки. В связи с этим, охарактеризованы проблемы методологии финансового прогнозирования, проанализированы перспективы финансового прогнозирования с применением современных методов анализа, в том числе на основе нейросетевых моделей.

**Ключевые слова:** финансовое планирование, финансовое прогнозирование, временные ряды, нейросетевые модели.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF APPLICATION OF METHODOLOGY OF FINANCIAL FORECASTING AT THE MICROLEVEL

Ezangina Irina Aleksandrovna,

Zemtsova Yulia Andreevna,

Khomich Anastasia Dmitrievna

**Abstract :** In this article the concept and the purpose of financial forecasting are examined, the main methods are revealed. With the growth in the level of automation and information in all areas of activity, the importance of forecasting increases due to the availability of sufficient information data and effective tools for their processing. In this regard, the problems of the methodology of financial forecasting are characterized, the prospects of financial forecasting with the use of modern analysis methods, including those based on neural network models, are analyzed.

**Keywords:** financial planning, financial forecasting, time series, neural network models.

Глобализация экономики, формирование интегрированных рынков, социально-экономических систем регионального масштаба требуют соответствующих моделей, описывающих их текущее и будущее состояние, что в условиях применения классических статистических методов практически не реализуемо. Финансовое прогнозирование в условиях высокого уровня неопределенности внешней среды

значительно усложняется, требует более эффективных методов, что делает вопросы проблем и перспектив данного направления деятельности крайне актуальными.

Финансовое прогнозирование представляет собой предсказание, освоение и объединение прогнозируемой в будущем информации о финансовом состоянии субъекта. Отталкиваясь от прогнозирования, создаются финансовые стратегии по сохранению организации в стабильном положении и его развитию. К финансовому прогнозированию относятся все подверженные риску факторы.

Финансовое прогнозирование осуществляется на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу, при этом главной задачей финансового прогнозирования является выявление потребности в дополнительных финансовых ресурсах для покрытия их недостаточности вследствие роста объемов производства и сбыта, удорожания ресурсов и т.п.

Объектом финансового прогнозирования чаще всего становятся доходы и расходы как база финансового результата организации. Также часто рассматривается финансовый прогноз денежных потоков. Редко проводится финансовый прогноз финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности и прочих направлений на основе финансового анализа. При этом комплексной методики финансового прогнозирования для всех областей финансовой деятельности организации не сформировано. Во многом это обусловлено;

- 1) недостаточной точностью и расширенностью по числу охвата областей финансовой деятельности организации финансового планирования;
- 2) недостатками учетно-аналитической системы, формирующей информационную базу для прогноза;
- 3) низкой эффективностью наиболее часто применяемых трендовых и индикативных методов прогноза, особенно в среднесрочном и долгосрочном периоде.

В развитых странах финансовое прогнозирование применяется в качестве метода реализации финансовой политики. В России одной из проблем методологической базы финансового прогнозирования, усложняющей его применение в целях реализации финансовой политики, является отсутствие методик взаимосвязанного и взаимодополняемого применения финансового прогнозирования и финансового планирования. Финансовое планирование - процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде [11].

Также в число проблем финансового планирования входит недостаточная эффективность учетно-аналитической системы многих компаний, особенно в среде малого и среднего бизнеса, что в свою очередь обусловлено отсутствием системы управленческого учета. Такое положение обусловлено тем, что управленческий учет появился в нашей стране сравнительно недавно и его ведение требует наличия у персонала соответствующей квалификации и т.д. В условиях массового применения руководством организаций стратегии снижения издержек управленческий учет все еще не получил должного уровня развития. В тоже время, значимость управленческого учета для системы финансового прогнозирования обусловлена тем, что цель управленческого учета можно определить, как обеспечение формирования полной и достоверной информации о деятельности организации и ее финансовом положении для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений.

Финансовое прогнозирование осуществляется с применением методов, среди которых можно выделить метод пропорциональных зависимостей, балансовую модель, простой динамический анализ, многофакторный регрессионный анализ, авторегрессионные зависимости и комбинированные методы.

Развитие современных методов прогнозирования характеризуется тем, что классические статистические методы и модели постепенно уступают комбинированию методов из различных математических областей. Во многом это обусловлено тем, что статистические методы, главным образом, предназначены для работы с линейными и стационарными временными рядами. В тоже время полиномиальные ряды со значительной длиной временного ряда данными моделями описываются с недостаточно высокой точностью.

В современных исследованиях достаточно давно уже изучается прогнозирование временных рядов на основе методов data mining, в основе которого стоит преобразование временного ряда в матрицу на основе однопараметрической сдвиговой процедуры [4]. Недостатком данного метода, прежде всего, является длина временного ряда и крайне высокая зависимость конечного результата от архитектуры сети, входных и выходных данных.

Во многих исследованиях современных авторов проводится сравнение эффективности классических статистических и математических алгоритмов прогнозирования. Например, в работе А.П. Зубакова, О.Г. Киселевой [6] дается сравнение точности прогноза временных рядов с применением статистических алгоритмов и нейросетевых моделей применительно к финансовым рынкам и делается вывод о более высокой эффективности именно нейросетевых алгоритмов.

Наряду с комбинированием методов из математических областей проводится и комбинирование методов статистического и математического подходов. Например, детерминированного метода «Гусеница»-SSA и статистического метода Бокса-Дженкинса в целях прогнозирования потребления электроэнергии. Данная комбинация опробована на нестационарных временных рядах на основе трендового подхода [10].

В работе А.М. Балонишников, В. А. Балонишниковой [1] изучалось прогнозирование курса валют методом ближайших соседей Фармера-Сидоровича и методом ARIMA (интегрированная модель авторегрессии - скользящего среднего) Бокса-Дженкинса. Авторами выявлена эффективность метода Фармера-Сидоровича для данной задачи и неэффективность модели ARIMA в связи с долговременным характерным поведением корреляционных функций.

Б.Я. Рябко был предложен и развит метод прогнозирования на основе универсального кодирования, что может применяться, в частности, в автоматизированных системах управления сложными системами для принятия решений [8]. В диссертационной работе А.С. Лысяк предложены эффективные методы прогнозирования, которые применимы для анализа надёжности генераторов случайных и псевдослучайных чисел, а также блоковых шифров [8]. Разработан универсальный метод многомерно прогнозирование, улучшающий точность получаемых прогнозов, благодаря учёту в прогнозе коррелирующих между собой временных рядов.

Таким образом, гибридные математические модели и методы финансового прогнозирования взаимосвязанных нестационарных временных рядов, а также прогнозирование на основе универсального кодирования в связи с низкой ресурсозатратностью для их реализации применимо для финансового прогнозирования, значительно повышая его эффективность. Применение современных методов прогнозирования, формирование на предприятии функциональной системы управленческого учета и применение финансового прогнозирования во взаимосвязи с финансовым планированием позволят устранить основные недостатки финансового прогнозирования и реализовать финансовую политику максимально эффективно.

### Список литературы

1. Балонишников А.М., Балонишникова В.А., Копыльцов А.В. Прогнозирование временных рядов методами Фармера-Сидоровича и Бокса-Дженкинса // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2011. № 141. С. 7-16.
2. Воронцова, А.О. Развитие рынка ценных бумаг в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 12 (32). С. 34.
3. Дубовской И.И., Щепилова О.В. Прогнозирование и стратегическое планирование: сущность, содержание, различия // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2015. № 4 (47). С. 192-195.
4. Дюк В.А., Фомин В.В. Прогнозирование временных рядов на основе методов data mining // Известия Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета). 2012. № 13. С. 108-111.

5. Ермолаев В.А. О методах прогнозирования временных рядов и непрерывных процессов // Радиотехнические и телекоммуникационные системы. 2016. № 2 (22). С. 52-63.
6. Зубаков А.П., Киселева О.Г. Прогнозирование временных рядов статистическими и нейросетевыми методами // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. 2009. Т. 14. № 1. С. 247-249.
7. Катасёва Д.В. Методы анализа и прогнозирования временных рядов // В сборнике: международная молодежная научная конференция «XXII туполевские чтения (школа молодых ученых)» материалы конференции сборник докладов. Российский фонд фундаментальных исследований, Казанский национальный исследовательский технический университет им. АН. Туполева-КАИ (КНИТУ-КАИ). 2015. С. 115-120.
8. Лысяк А.С., Рябко Б.Я. Прогнозирование временных рядов на основе методов сжатия данных // Проблемы передачи информации. 2016. Т. 52. № 1. С. 101-109.
9. Стельмах А.В. Современные методы финансового планирования и прогнозирования // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности). 2016. № 9. С. 316-327.
10. Щелкалин В.Н. Гибридные модели и методы прогнозирования временных рядов на основе методов «гусеница»-SSA и Бокса-Дженкинса // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2014. Т. 5. № 4 (71). С. 43-62.
11. Щербина К.Г., Корогод И.Е., Землякова С.Н. Финансовое планирование и прогнозирование в организациях // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 115-1. С. 268-270.

УДК 330

# ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**БАКАЕВА МАЛИКА МАГОМЕДОВНА**

ассистент кафедры финансов и кредита

**УСПАЕВА МИЛАНА ГУМКИЕВНА**

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

**Аннотация:** Научная работа посвящена оценке межбюджетным отношениям в субъектах Российской Федерации на примере Чеченской республики. Проведен анализ доходов республиканского бюджета на примере Чеченской Республики. На основе проведенного анализа выявлены проблемы и определены пути совершенствования развития межбюджетных отношений.

**Ключевые слова:** бюджет, межбюджетные отношения, дотации, субсидии, субвенции, проблемы.

## PROBLEMS OF ORGANIZATION OF INTER-BUDGETARY RELATIONS IN THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Bakaeva Malika Magomedovna,  
Uspaeva Milana Gumkievna**

**Annotation:** The scientific work is devoted to the assessment of interbudgetary relations in the subjects of the Russian Federation on the example of the Chechen Republic. An analysis of the incomes of the republican budget on the example of the Chechen Republic was carried out. On the basis of the analysis, problems were identified and ways for improving the development of intergovernmental fiscal relations were identified.

**Keywords:** budget, interbudgetary relations, subsidies, subsidies, subventions, problems.

Межбюджетные отношения играют важную роль в бюджетной системе любого государства, имеющего административно-территориальное деление.

На сегодняшний день становление действенного механизма межбюджетных отношений существеннейшим образом зависит от успехов в повышении эффективности всего общественного производства, от укрепления и расширения налогооблагаемой базы, от роста налоговых поступлений и увеличения доли собственных доходов бюджетов всех уровней.[7]

В настоящее время проблема межбюджетных отношений и, следовательно, применяемых подходов к установлению состава и размеров, закрепленных и регулирующих доходов субъектов Российской Федерации до настоящего времени остается неразрешенной. В своем нынешнем виде сложившаяся в России система межбюджетных отношений не устраивают ни федеральный центр, ни субъекты Федерации, ни органы местного самоуправления.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации существует следующее определение межбюджетных отношений как взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по

вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса.[1]

Как нам известно, основными инструментами межбюджетного регулирования бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, является предоставление субъектам Российской Федерации и бюджетам муниципальных образований различных видов межбюджетных трансфертов.

На сегодняшний день Чеченская Республики занимает 5 место в рейтинг самых дотационных регионов РФ. Зависимость бюджета республики от помощи центра, пожалуй, один из самых известных фактов о чеченской экономике: на безвозмездные трансферты приходится в среднем 88% доходов самого региона. [3]

Безвозмездные перечисления, которые составляют  $\frac{3}{4}$  часть в сумме всех доходов бюджета ЧР, устанавливает глава 16 статья 129 БК РФ.[2] К ним относятся:

- 1) дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ;
- 2) субсидии;
- 3) субвенции;
- 4) иные межбюджетные трансферты субъектам РФ. [2]

Таблица 1.

**Доходы республиканского бюджета Чеченской Республики  
в периоде с 2014 по 2016 гг.**

Ед. изм. руб.

Показатели	2014	2015	2016
Доходы бюджета, всего	65 565 254 201,04	69 699 704 377,62	67 300 953 815,62
Налоговые и неналоговые доходы	8 370 460 740,97	7 892 740 846,63	10 500 313 922,85
Безвозмездные перечисления	57 194 793 460,07	61 806 963 530,08	56 800 639 892,77
<i>В том числе :</i>			
Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	19 359 164 900	20 448 026 200,00	22 162 865 500,00
Дотации бюджетам на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов	24 838 252 800	20 412 671	19 144 821 900,00
Субсидии	5 639 460 885,28	12 209 756 627,02	4 878 700 069,00
Субвенции	6 398 653,35	6 767 022 450,90	7 531 550 809,57
Прочие безвозмездные поступления	959 261 456,66	2 482 628,45	2 581 263

Источник: Составлено автором на основе данных годового отчета об исполнении республиканского бюджета ЧР за 2014-2016 гг.

Результаты таблицы 1. показывают нам, что в абсолютных величинах наибольший объем доходов бюджета Чеченской Республики формируется за счет безвозмездных и безвозвратных поступлений.

Наибольший объем поступлений по безвозмездным поступлениям приходится на дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, которые поступили в 2014 г. составили 19 359 164 900 руб., в 2015г. 20 448 026 200,00 руб., что на 1 088 861 300,0 руб. больше, в 2016 г. поступления по данной статье составили 22 162 865 500,00 руб., что на 2 803 700 600,0 руб. больше в сравнении с 2014 г., и больше на 1 714 839 300 руб. в сравнении с 2015 годом.

С каждым годом по данной статье мы наблюдаем динамику увеличения поступлений.

Доминирование безвозмездных поступлений в бюджете республики связано недостаточной собственной доходной базой бюджета для осуществления своих расходных полномочий, а также из-за увеличения рисков потери финансовой стабильности в регионе.

На сегодняшний день, одной из наиболее главных проблем для субъектов Российской Федерации и муниципальных образований является отсутствие достаточной финансовой базы для осуществления своих властных полномочий. Это связано с различными факторами:

- слабый уровень экономического развития;
- низкий налоговый потенциал и налоговое администрирование на соответствующей территории;
- некачественная и неэффективная бюджетная политика на соответствующей территории;
- превышение расходных обязательств над реальным объемом собственных финансовых ресурсов и др. [6]

Для того чтобы устранить эти проблемы в кратчайшие сроки, необходимо дальнейшее совершенствование и повышение эффективности межбюджетных отношений по следующим направлениям:

- 1) наделение регионов и муниципальных образований достаточными финансовыми ресурсами;
- 2) дальнейшее развитие стимулов к увеличению доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
- 3) повышение качества финансового менеджмента региональных и муниципальных финансов.[8]

#### Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ
2. Бюджетный кодекс РФ гл.16 ст.129 Формы межбюджетных трансфертов предоставляемых из федерального бюджета. №120-ФЗ
3. Бакаева М. М., Мальсагова Х.Р. МЕХАНИЗМЫ БЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ // Актуальные проблемы функционирования финансового механизма регионов / Материалы Всероссийской научно-практической конференции 15 декабря 2016 года. – Махачкала, 2016. 460 с.
4. Годовой отчет об исполнении бюджета субъекта РФ за 2014 год
5. Годовой отчет об исполнении бюджета субъекта РФ за 2015 год
6. Годовой отчет об исполнении бюджета субъекта РФ за 2016 год
7. Пантюхина С.А., Галиев А. И. Межбюджетные отношения и проблема распределения расходов между бюджетами всех уровней // ВЕСТНИК ТИСБИ. – 2014г. - № 4
8. Общая характеристика межбюджетных отношений в федеративных государствах // [www.frccenter.ru](http://www.frccenter.ru)
9. Клисторин В.И. Совершенствование межбюджетных отношений в регионе / В.И. Клисторин, Т.С. Новикова, С.А. Суспицын; под ред. д.э.н. Г.А. Унтуры. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 2013г.

УДК 330

# ПОСТРОЕНИЕ КАРТЫ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА НА ПРИМЕРЕ ООО НПК "ЭПЛ ДАЙМОНД"

**ИВАНОВА АЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА**

Студент III курса

Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова

Финансово-экономического института

Специальности «Финансовый менеджмент»

Руководитель: **Хандакова Оюна Павловна**

Старший преподаватель кафедры «Менеджмент»

Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены теоретические аспекты построения карты восприятия бренда на примере анализа платформы, позиционирования и идентичности общества с ограниченной ответственностью научно-производственной компании "ЭПЛ Даймонд".

**Ключевые слова:** Бренд, карта восприятия, маркетинговые инструменты, позиционирование, бренд-платформа, модель идентичности бренда BIP.

Цель эффективного управления брендом - это не что иное, как обеспечение влияния бренда на поведение потребителей. Для ее достижения необходимо единство и равновесие трех составляющих: товаров, услуг или фирмы, идентификаторов бренда и содержания бренда [1, с. 134]. В маркетинговой литературе содержание бренда называют идентичностью (brand identity), т.к. одна из основных функций бренда — именно идентификация товаров или услуг. Идентификация — это процесс сличения воспринимаемого объекта с хранящимся в памяти эталоном и установления их тождества или совпадения по существенным признакам [2, с. 266]. Именно идентификация, т.е. восприятие бренда в понимании потребителей играет важнейшую роль.

В данной статье проведен подробный анализ идентификации, восприятия бренда на примере общества с ограниченной ответственностью научно-производственной компании "ЭПЛ Даймонд".

«ЭПЛ Даймонд» — российская компания, занимающаяся производством бриллиантов, ювелирных изделий с бриллиантами и их сбытом. Является крупнейшим производителем бриллиантов в Якутии и первой по объему экспорта бриллиантов за рубеж компанией в Российской Федерации [3]. Головной офис компании расположен в столице Республики Саха г.Якутск.

## 1. Платформа

**Слоган.** «Планета Земля. Бриллианты. ЭПЛ.» - здесь видно, как компания расставляет приоритеты восприятия потребителями, акцентируя на однословных предложениях, следуя от более глобально-го, касающегося всех, до самого «ЭПЛ Даймонд».

**Легенда.** Свою историю «ЭПЛ Даймонд» ведет с июля 1994 года, когда Петр Степанович Федоров организовал экспериментально-производственную лабораторию по обработке особо сложных алмазов. «ЭПЛ Даймонд» — первая российская компания, ставшая в 1997 году участником крупнейшей в мире Алмазной Биржи Израиля.

Если первая партия бриллиантов, произведенная в 1994 году, была оценена на сумму в 50 тысяч долларов, то в настоящее время ЭПЛ ежегодно производит бриллиантов на \$80 млн. С 2006 года «ЭПЛ Даймонд» начала развивать производство ювелирных изделий с якутскими бриллиантами и собствен-

ную розничную сеть.

Миссия. Компания «ЭПЛ Даймонд» стремится к тому, чтобы якутские бриллианты от ЭПЛ, покорили сердца людей всего мира, и в этом мире стало больше счастья. Как высказался Петр Федоров, Председатель Правления группы компаний «ЭПЛ Даймонд», в одном из своих официальных интервью: «Мы работаем для того, чтобы якутские бриллианты покорили сердца людей всего мира».

Индивидуальность. Ювелиры, художники мирового бренда «ЭПЛ. Якутские бриллианты», создают образцы высочайшего ювелирного искусства, мгновенно становящиеся современной классикой.

Каждое изделие – это история, особое настроение и оригинальный взгляд, разработанный за четверть века первоклассный, утонченный стиль, стиль роскоши. Он свидетельствует о профессионализме, вкусе, заставляет прочувствовать всю изысканность предложения.

Видение. ЭПЛ «Даймонд» стремится стать общеизвестным ювелирным брендом №1 во всем мире.

2. Позиционирование

Выгоды. Компания предлагает своим покупателям три уникальные гарантии, являющиеся основой их рекламных лозунгов:

- Гарантия подлинности бриллиантов (только якутские бриллианты);
- Гарантия высочайшего качества (только безупречная огранка);
- Гарантия цены без посредников.

Целевая аудитория. Самый широкий выбор ювелирных изделий позволяют бренду предлагать как элитарные изделия для самого изысканного приема, так и более доступные, но не менее роскошные варианты изделий с бриллиантами. Образ современного покупателя «ЭПЛ Даймонд», это успешный человек, «Который любит и ценит тех, кто его окружает» [4].

Отличие от конкурентов. Один из главных достояний ювелирного дома «ЭПЛ Даймонд» - это запатентованный уникальный способ огранки «FIRING ICE» - «ПЫЛАЮЩИЙ ЛЕД». «Пылающий лед» — это идеальные бриллианты по мировому стандарту «Hearts and arrows». Всего 1% мирового алмазного сырья пригодно для получения идеальных бриллиантов.

3. Идентичность ЭПЛ «Даймонд» по модели Brand Identity Prism (Ж.-Н. Капферер, Франция).

Ж.-Н. Капферер предложил модель из семи элементов [5, с. 448]:

• Физические данные. Внешний вид товара и его физические особенности, внешние проявления бренда. Каков конкретно этот бренд? Что он делает? Как он выглядит?

Фирменный логотип. Черный и белый цвета. Бриллианты.

• Индивидуальность. Описание характерных особенностей бренда в категориях личностных черт. Это может быть знаменитость, олицетворяющая бренд, руководитель компании, выдуманный персонаж, герой рекламы или устойчивый набор ассоциаций.

Прекрасный, неповторимый шик.

• Культура. Образ страны, история компании или товара, традиции, корпоративные ценности, национальные особенности и т.п.

Планета Земля, якутские бриллианты, лакшери-стиль, эстетика бриллиантов.

• Взаимоотношения. Определенный тип взаимоотношений и взаимодействий между потребителем и брендом, «тип поведения, по большей части идентифицирующий бренды». Грань взаимоотношений определяет способы действия брендов, поставки услуг, характер отношений с потребителями.

Роскошь, красота, блеск.

• Отражение. Как хочет выглядеть потребитель в восприятии других? Какое впечатление производить при использовании бренда? Грань отражения выражается в высказываниях потребителей «это для молодежи», «это для старшего поколения» и т.д.

Успешные люди, в элегантных ювелирных украшениях.

• Самообраз. Что думает и чувствует потребитель и как он идентифицирует себя при использовании бренда?

Я успешен, элегантен и богат.

• Суть бренда. Самое главное о бренде в двух — трех словах.

Красота.

В заключение, можно утверждать, что «ЭПЛ Даймонд» полностью соответствует всем своим показателям, которыми она себя позиционирует. С помощью одного только слогана «Планета Земля. Бриллианты. ЭПЛ.» можно начать выстраивать восприятие бренда потребителями, идентификация которого заключается в понимании элегантности, красоты и роскоши.

#### Список литературы

1. Домнин В.Н. Предпочтения бренда — ключевой фактор влияния бренда на потребительский спрос и рыночные показатели фирмы / научная статья - Издательский дом "Гребенников" (Москва) // Бренд-менеджмент. — 2009. — №3. — С. 130-144 с.
2. Домнин В.Н. Идентичность бренда - ключевое понятие бренд-менеджмента / научная статья - Издательский дом "Гребенников" (Москва) // Бренд-менеджмент — 2009. — №5. — 266-282 с.
3. Официальный сайт ООО НПК «ЭПЛ Даймонд» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://epldiamond.com/> (Дата обращения: 30.11.2017)
4. Онлайн каталог продукции ООО НПК «ЭПЛ Даймонд» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://epldiamond.ru/> (Дата обращения: 30.11.2017)
5. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Пер. с англ. - 3-е изд. - М.: Вершина, 2006. - 448 с.
6. Мильберт И.П. Эволюция брендов и роль брендинга в постиндустриальной экономике // научная статья - Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена — 2008.

УДК 336.713

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**БЕКТИНОВ ФАРИД АЙБУЛАТОВИЧ**Студент Факультета экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»**ЕЗАНГИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА**к.э.н., доцент  
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»

**Аннотация:** В настоящей статье анализируются основные условия, особенности межбанковского кредитования, вопросы его современного развития в контексте тенденций кредитно-денежного рынка. Особое внимание уделено роли государственного регулирования в его институционализации.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, кредит, межбанковское кредитование, ликвидность активов, рефинансирование, Центральный Банк

## MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MARKET OF INTER-BANKING CREDITING

Schingaliew Farid,  
Ezangina Irina

**Annotation:** In this article, we analyze the main conditions, the features of interbank lending, and the issues of its modern development in the context of the trends in the credit and money market. Particular attention is paid to the role of state regulation in its institutionalization.

**Keywords:** commercial bank, credit, interbank lending, liquidity of assets, refinancing, Central Bank

Активным участником рынка межбанковских кредитов принято считать Центральный Банк РФ (ЦБ). На данном рынке он играет роль кредитора «последней инстанции», является банком банков. Данные функции ЦБ РФ прописаны в статьях 4 и 40 Федерального закона от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [1].

Кредитование ЦБ обозначается одна из форм рефинансирования банков в процессе реализации денежно-кредитного регулирования. Межбанковское кредитование (МБК) занимает большую долю финансового рынка, на котором производятся краткосрочные операции с кредитными ресурсами, представленными в форме межбанковских кредитов и депозитов.

Рынок кредитных ресурсов имеет различия в сравнении с другими сегментами финансового рынка. Они проявляются в универсальном обслуживании потребностей коммерческих банков, устанавливает связь между банковскими отношениями, которые, в свою очередь, связаны с различными банковскими операциями. Не следует забывать, что он также является одним из самых оперативных источников получения средств для поддержания нужного уровня ликвидности балансов коммерческих банков, пополнения корреспондирующих счетов и для исполнения активных операций на базе других, более

доходных сегментах финансового рынка.

Рефинансирование ЦБ коммерческих банков – это предоставление им средств, когда банки исчерпали ресурсы, либо не имеют возможности получить их из других источников. В процесс рефинансирования входит восстановление портфеля собственных ресурсов коммерческих банков и средств, которые были вложены в кругооборот капитала предприятий. [1]

Кредитно-банковские институты, которые испытывают временные финансовые трудности, имеют право обратиться в ЦБ за получением ссуд. В данном случае кредиты рефинансирования дают им возможность свести к минимальному уровню запасы своих ликвидных средств посредством использования заимствований у ЦБ. Рассматривая ситуацию с этой стороны, можно прийти к выводу, что кредиты рефинансирования служат основной частью механизма защитных мер, т.е. источником временных ресурсов, которые нужны для восполнения истощенных запасов.

ЦБ, разрабатывая процентную политику, в большей степени основывается на темпах инфляции. Процентную ставку рефинансирования ЦБ нельзя назвать категоричной для коммерческих банков, применительно к сфере их кредитных отношений как со своими клиентами, так и с другими банками. Уровень официальной ставки рефинансирования нужен банкам по причине того, что они могут использовать его не только в качестве индикатора проводимой ЦБ денежно-кредитной политики, но и в качестве ориентира при осуществлении кредитных операций [2].

Выдача кредитов возможна только для устойчивых банков, которые испытывают временные финансовые трудности. Существует классификация кредитов рефинансирования в зависимости от формы обеспечения, методов и сроков предоставления, а также целевого характера.

Как показывает практика, существует ряд проблем межбанковского кредитного рынка, решение которых невозможно без участия ЦБ. Последнее принимает форму предоставления кредитов рефинансирования и организации межбанковских расчетов, ориентированных на предоставление банкам собственных платежных систем для проведения межбанковских расчетов, общее управление клиринговой и расчетной системами и надзор за клиринговыми учреждениями или банковскими институтами, играющими ключевую роль в управлении рисками.

Проведение ЦБ взвешенной политики рефинансирования коммерческих банков является, как было показано выше, общей предпосылкой функционирования МБК. К важнейшим элементам системы рефинансирования относятся кредиты, предоставляемые на основе текущего контроля за ежедневной ликвидностью банковской системы. Проблемы рефинансирования коммерческих банков решаются с учетом состояния межбанковского кредитного рынка.

На фоне негативного проявления последствий санкционного режима, применяемого с 2014 г. в отношении России, экономика на протяжении 2012-2017 гг. переживает серьезные потрясения. В частности, были заблокированы крупнейшие международные проекты, проводимые при поддержке ряда отечественных банков, сократился объем товарооборота с зарубежными странами, что привело к падению курса рубля, отразившемуся на уровне инфляции. Значительно сократилась покупательная способность населения на фоне активного роста цен. Можно прийти к выводу, что на банковскую систему эти факторы оказали негативное влияние. Необходимо отметить, что данные происшествия имели место в процессе введения в 2014 г. санкций рядом стран (США, Канады, страны ЕС) против крупнейших банков России, таким как ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Газпромбанк» и др. В результате этого банкам ограничили доступ к рынкам иностранного капитала и наложили прочие ограничения.

На этом фоне российские коммерческие банки стали более активно действовать на российском рынке межбанковского кредитования. Рынок МБК в России традиционно считается неоднородным и неустойчивым сегментом рынка. Это очень персонифицированный и внутренне противоречивый рынок. Банки, особенно работающие в одном регионе или в одних и тех же секторах финансового рынка, являются друг для друга естественными конкурентами. Но, с другой стороны, в получении межбанковских кредитов и депозитов все они заинтересованы. В результате на практике банки отслеживают действия друг друга, а что касается кредитов, то их выдают далеко не всем нуждающимся и всегда в ограниченных объемах.

Основными участниками рынка МБК кроме пользователей являются также операторы этого рынка: банки-дилеры и операционные системы. К второстепенным участникам российского рынка МБК можно отнести: банки, операции которых в данной сфере носят нерегулярный характер; отечественные и иностранные информационные и информационно-аналитические агентства и службы, обслуживающие данный рынок.

Главная проблема межбанковского рынка – ухудшение оценок финансового состояния банков, снижение кредитных рейтингов и банкротство банков. Из-за кризиса доверия на межбанковском рынке многие кредитные линии были практически закрыты, почти прекратилось взаимное кредитование банков, заметно снизился переток денег между финансовыми институтами [4].

В тоже время, по данным ЦБ РФ, в период 2015-2017 гг. среднемесячные фактические ставки по кредитам в рублях, предоставленным московскими банками российским банкам, снизились на 3-5% (таблица 1).

**Таблица 1**

**Среднемесячные фактические ставки по кредитам в рублях, предоставленным российским банкам (в процентах годовых)**

Дата	1 день	2-7 дн.	8-30 дн.	31-90 дн.	91-180 дн.	181-365 дн.
01.11.2015	11,43	11,72	11,72	13,29	11,08	–
01.11.2016	10,02	10,17	10,21	10,43	–	–
01.11.2017	8,01	8,07	8,09	8,32	8,78	8,53

Источник: [4]

Из данных таблицы 2 следует, что средства, привлекаемые банками на рынке МБК, вдвое превышали средства, размещаемые на протяжении 2014 и 2015 гг.

**Таблица 2**

**Объем межбанковских кредитов в зависимости от уровня их осуществления по состоянию на 2014-2016 гг., млрд. руб.**

Год	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные от ЦБ РФ		Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций	
	млрд. руб.	в % к пассиву	млрд. руб.	в % к пассиву
01.01.2014	4 439,1	7,7	4 806,0	8,4
01.01.2015	9 287,0	12	6 594,2	8,5
01.01.2016	5 363,3	6,5	7 091,0	8,5

Источник: [5]

Однако данная тенденция начинает меняться в 2016 г. за счет существенного прироста размещаемых средств на 45,16% и менее динамичного прироста полученных средств (на 20,7%). И разница на 01.01.2017 г. уже составила 1,6 раз, причиной чему могут быть два фактора: уверенность банков в восстановлении российской экономики и постепенное вынужденное возвращение крупнейших российских банков на отечественный рынок МБК. В период кризиса банки стали активнее взаимодействовать с ЦБ, что можно связать с ранее озвученными причинами: недоверие к другим коммерческим организациям, проблемы с невозможностью взаимодействия с банками, не являющимися членами партнерской программы с другими банками [6].

Следующим изменением, произошедшим на рынке МБК, является сокращение сотрудничества российских банков с банками-нерезидентами. В настоящем рынок кредитования переживает изменения, связанные с переориентированием банков на работу на территории России [7].

В этой связи необходимо отметить, что для дальнейшего успешного развития отечественного рынка МБК Банку России следует выполнить ряд мероприятий по созданию более комфортных условий банков, среди которых можно предложить:

- создание аккредитованной электронной площадки с целью более эффективного контроля за

операциями, происходящими на рынке МБК, а также более комфортной работы самих банков;

- создание ряда законодательных актов, регулирующих работу банков на рынке МБК, с целью пресечения создания банковских клубов и обеспечения мелким банкам доступа к банковскому кредитованию.

### Список литературы

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: ФЗ от 10.07.2002 №86-ФЗ (ред. от 18.07.2017, с изм. и доп., вступ. в силу с 30.09.2017) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2017. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/)

2. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. – Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации, 2012-2017. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Годовой отчет Банка России – Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации, 2012–2016. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

4. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Среднемесячные фактические ставки по кредитам, предоставленным московскими банками (MIACR, MIACR-IG, MIACR-B) – Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации, 2012-2017. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/hd\\_base/mkr/mkr\\_monthes/](http://www.cbr.ru/hd_base/mkr/mkr_monthes/)

5. Савенкова И.С. Анализ российского рынка межбанковских кредитов [Электронный ресурс] // Научное сообщество студентов XXI столетия экономические науки: сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(42). – Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/5\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/5(42).pdf).

6. Ezangina I.A., Evstratov A.V., Jovanovic T.G. Challenges and perspectives for development of banking credit infrastructure in Russia//International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6. № 2. P. 58-64.

7. Езангина И.А. Региональный кластерный подход как основа формирования инновационного потенциала государства//Современные проблемы науки и образования. -2013. -№ 2; URL: [www.science-education.ru/108-8892](http://www.science-education.ru/108-8892) (дата обращения: 19.04.2013).

УДК 336

# ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

РОМАНОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА  
ДАНИЛОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Студенты  
Юридический институт ФГБОУ ВО «ВлГУ»

**Аннотация:** в данной статье рассматривается современное состояние финансового контроля в зарубежных странах. Также анализируется система контроля в таких странах, как Соединенные Штаты Америки, Канаде и Франции. Исследуется специфика, основные задачи и принципы финансового контроля.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, бюджет, Счетная палата, доход, Парламент, Суд, ИНТОСАИ.

## FINANCIAL CONTROL IN FOREIGN COUNTRIES

Romanova Anastasia Gennadievna,  
Danilova Anastasia Sergeevna

**Abstract:** This article examines the current state of financial control in foreign countries. A monitoring system is also being analyzed in countries such as the United States of America, Canada and France. The specifics, main tasks and principles of financial control are investigated.

**Key words:** financial control, budget, Accounting Chamber, income, Parliament, Court, INTOSAI.

Финансовый контроль [1] – это осуществление органами государственной власти и иными уполномоченными негосударственными органами деятельности за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и использования ресурсов.

Основной задачей финансового контроля является обеспечение выполнения финансового законодательства, соблюдения дисциплины и недопущения использования бюджетных и внебюджетных средств не по назначению. Правовой составляющей финансового контроля является основной закон страны, регламенты палат Парламента и законодательные акты. В сфере финансового контроля существуют определенные формы, которые выделяются в зависимости от того, какой из критериев разграничения положен в основу. Их достаточно много, поэтому обратим внимание на некоторых из них. Первой можно обозначить форму в соответствии со временем проведения, подразделяющуюся на текущий и последующий контроль. Следующей формой Финансового контроля является орган, который осуществляет контроль за внутренним и внешним системой контроля. Третьей формой можно обозначить обязательный и инициативный контроль. Иными словами, формами финансового контроля являются: обследование, проверка, анализ, ревизия и т.д.

Особая роль принадлежит парламентскому контролю, который осуществляют палаты Федерального Собрания — Совет Федерации и Государственная Дума, их комитеты и комиссии (Комитет по бюджету и налогам и др.).

На основании статьи 166 Конституции РФ обязательному рассмотрению в Совете Федерации подлежат принятые Государственной Думой федеральные законы по вопросам:

- федерального бюджета;
- федеральных налогов и сборов;
- финансового, валютного, кредитного, таможенного регулирования, денежной эмиссии.

Для осуществления контроля за исполнением федерального бюджета Совета Федерации и ГД образует Счетную палату, состав и порядок деятельности которой определяются ФЗ. Счетная палата РФ является постоянно действующим органом государственного финансового контроля, образуемым Федеральным Собранием РФ и подотчетным ему.

Появление крупного объединения, носящее название Европейский Союз, дало начало к созданию эффективной структуры контроля за бюджетными средствами и правильным распределением доходов и расходов. Вопрос об учреждении Счетной палаты был поднят еще в 1973 году во время саммита в Копенгагене правительств стран — членов Европейского Союза. Окончательно Палата была учреждена Брюссельским договором о пересмотре бюджетных установлений от 22 июля 1975 года. Счетная палата осуществляет независимый аудит доходов и расходов средств Европейского Союза и оценивает деятельность своих институциональных органов. По окончании каждого финансового года Счетной палате необходимо составить годовой отчет о проверке законности и правильности ведения доходов и расходов бюджета Европейского Союза. Говоря о полномочиях Счетной палаты, можно выделить некоторые из них:

- 1) проверка отчетов по всем доходам и расходам Европейского Союза;
- 2) проверка законности получения и расходования всех государственных доходов и расходов, точное осуществление финансового управления, а также наличия показателя экономии, эффективности и результативности;
- 3) сдача ежегодных отчетов, в которых содержится анализ исполнения бюджета Европейского Союза, заключения о достоверности счетов ЕС и правомерности проведения соответствующих денежных операций и т.д.

На основании выше сказанного необходимо проанализировать современные системы финансового контроля в зарубежных странах на примере систем Канады, США и Франции.

**Финансовый контроль в Канаде.** В штате Управления Генерального аудитора свыше 600 сотрудников, куда включены следующие специальности: бухгалтеры, инженеры, адвокаты, экономисты, историки, социологи, специалисты в области информатики. Финансовый контроль в Канаде осуществляется путем Управления Генерального аудитора Канады. Его деятельность регулируется Законом "О Генеральном аудиторе Канады"[2] 1977 году. Руководящий Совет, возглавляется Генеральным аудитором. В составе Руководящего совета, один заместитель и 11 помощников Генерального аудитора.

Каждый из помощников Генерального аудитора возглавляет индивидуальное направление аудиторской деятельности, которое в свою очередь образует структурное подразделение Управления Генерального аудитора. За направлениями аудиторской деятельности следует определенное количество объектов, аудит которых осуществляет Управление Генерального аудитора. Аудит осуществляется в разных сферах деятельности исполнительной власти, таких как: наука и образование, сельского хозяйства, транспорта, финансов и т. д.

В компетенцию генерального аудитора Канады входит построение работы в интересах всех граждан и всемерное содействие удовлетворению нужд Парламента, а также усиление подотчетности, обеспечение эффективности деятельности государственного аппарата и т.д. По вопросам, представляющим общий интерес, все управления работают в тесном контакте друг с другом посредством организации, которая именуется Канадским советом официальных государственных аудиторов.

**Финансовый контроль в США.** Законом США "О бюджете и финансовом контроле" [3] от 1921 г. в качестве органа Конгресса, который обеспечивает реализацию его полномочий, было представлено Главное контрольное управление, которое и по сей день является независимым инструментом, формируемым на внепартийной основе. Оно имеет право на проверку деятельности всех правительственных программ и контрактов. Во главе Государственного контрольного управления США стоит Генеральный контролер, назначаемый Президентом США на 15 лет. Назначение на должность Генерально-

го контролера происходит в три этапа. Для начала на первом этапе на равных началах создают комиссию, в составе которой присутствуют представители обеих партий, и палат. В составе комиссии присутствует представитель Президента США. Данная процедура осуществляется Конгрессом США. На следующем этапе происходит отбор кандидатов по различным параметрам и характеристикам. Данная процедура завершается голосованием членов Сената по кандидатурам, и происходит формирование состава главного контрольного управления.

**Финансовый контроль во Франции.** Независимые контрольно-счетные органы представлены Счетной палатой [4] Франции и региональными счетными палатами. Однако, независимый контроль во Франции изначально осуществлялся в аналогии судопроизводству, для чего был создан Суд Счетов, призванный выносить решения по соответствующим вопросам. Счетная палата Франции, которая действует сейчас, создана на основании Конституции [4] 47 статьи от 4 октября 1958 г. Необходимо отметить, что она может тайно контролировать счета и ведение дел в государственных и частных учреждениях, предприятиях, получающих финансовую помощь от государства или от общенациональных государственных учреждений и предприятий. Счетная палата Франции проводит контроль в нескольких формах:

- а) утверждение финансовых отчетов;
- б) судебный контроль;
- в) аудит эффективности.

Анализируя финансовый контроль в различных странах, можно проследить, что созданы специальные институты парламентского контроля, за расходованием государственных средств. В США им является - Главное контрольное управление Конгресса во главе с Генеральным контролером и ревизором, в Канаде - Генеральный контролер, во Франции - Счетные палаты.

Проанализировав структуру высших органов финансового контроля, можно отметить, что состав Счетных палат, который во всех приведенных нами развитых странах является коллегиальными органами, в большинстве схож. Это объясняется тем, что, во главе Счетной палаты стоит Председатель. Члены Счетной палаты: заместитель Председателя и некоторое количество членов. Также законодательством не определяется численный состав Счетных палат.

Немаловажный вклад в систему финансового контроля внесла Лимская [5] декларация. Она была принята девятнадцатым Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля, так называемого ИНТОСАИ (Международная организация высших органов финансового контроля), в городе Лима в 1997 году. Целью данной декларации, в соответствии со статьей 1, является контроль. В статьях 2 – 4, указанной декларации, выделяются два вида контроля – это предварительный контроль и контроль исполнения.

Декларация не содержит рекомендации по поводу наилучших предпочтений организационных структур высших органов финансового контроля. Законы о высших органах финансового контроля говорят о том, что организационная структура контрольных органов не является однотипной.

Таким образом, несмотря на организационные особенности и различия в названиях, высшие органы финансового контроля осуществляют свою деятельность в одной из трех форм:

- парламентский финансовый контроль (Счетная палата, Ревизионная палата и др.);
- административный финансовый контроль;
- судебный финансовый контроль.

Из выше сказанного можно сделать вывод о том, что финансовый контроль за рубежом играет огромную роль в сфере регулирования бюджета стран, их целесообразном расходовании средств государственного бюджета. Так же немаловажный вклад в развитие финансового контроля внесла Лимская декларация 1997 года, которая установила определенные принципы контроля за бюджетом страны. Задача финансового – это обеспечение выполнения финансового законодательства, соблюдения дисциплины и рационального использования бюджетных средств. Без определенных форм не было бы конкретного выражения и организации контрольных действий, направленных на выполнение функций финансового контроля.

## Список литературы

1. Григорьев Е. К. Государственный финансовый контроль и пути его совершенствования / Е. К. Григорьев // Финансовое право. – 2016. – С. 6-9.
2. Финансовый контроль в государствах Западной Европы / Сост. А.И. Ефимович, М.Д. Загряцкий, Э.Э. Понтович, М.А. Смирнов, К.К. Федяевский, К.К. Шмаков // Финансовое право. - 2014. С. 12 - 13.
3. Зудилин А.П., Ахмедов Ф.Н. Финансовый контроль / Зудилин А.П., Ахмедов Ф.Н. // Финансовое право: Учеб. пособие. - М.: Изд-во РУДН, - 2015. – С. 26-28.
4. Козырин А. Н. Финансовое право и управление публичными финансами в зарубежных странах. М., - 2013. С. 15.
5. Лимская декларация руководящих принципов контроля (Принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 г. // СПС КонсультантПлюс.

УДК 336.14

# АНАЛИЗ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

**МОРГУН НИКИТА ВЛАДИСЛАВОВИЧ**

Студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет»

**Аннотация:** в данной статье представлены результаты анализа доходной части бюджета субъекта Российской Федерации – Республики Татарстан - на 2017 и плановые 2018 и 2019 гг. Рассмотрены структура доходов, соотношение групп. Основное внимание уделено налоговым доходам бюджета.

**Ключевые слова:** государство, бюджет, доходы, налоговые поступления, безвозмездные поступления.

В соответствии с законом Республики Татарстан «О бюджете Республики Татарстан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» прогнозируемый общий объем доходов Республики на 2017 г. равен 178 069 764,8 тыс. руб. [1].

В прогнозируемые периоды 2018 и 2019 гг. общий объем доходов бюджета должен вырасти. Средний темп роста суммы доходов составляет 102,34%. Индекс роста доходов бюджета в 2019 г. по сравнению с 2017 г. должен составить 104,73%.

Ниже приведены суммы и доли доходов бюджета Республики Татарстан по группам (табл. 1).

Таблица 1

**Доходы бюджета Республики Татарстан по группам**

Группа	2017	2018	2019
Налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.	167 960 339,70	173 075 350,10	177 440 098,30
Безвозмездные поступления, тыс. руб.	10 109 425,10	9 502 168,60	9 044 608,40
Доля налоговых и неналоговых доходов, %	94,32%	94,80%	95,15%
Доля безвозмездных поступлений,	5,68%	5,20%	4,85%
Всего доходов, тыс. руб.	178 069 764,80	182 577 518,70	186 484 706,70

Как становится видно из таблицы, общая сумма доходов бюджета увеличивается, однако рост происходит исключительно за счет роста группы налоговых и неналоговых доходов. Суммы безвозмездных платежей ежегодно уменьшаются как относительно общей суммы доходов, так и в абсолютном выражении.

Большую часть доходов бюджета закономерно составляют налоговые доходы. Динамика их доли представлена ниже (рис. 1).

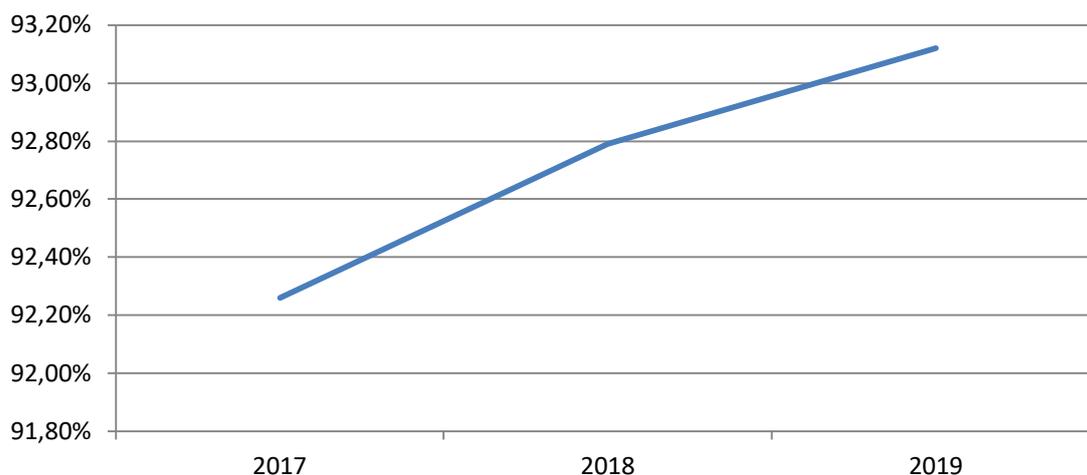


Рис. 1. Динамика доли налоговых доходов в общей сумме доходов

Увеличение доли налоговых доходов сопряжено с большим ростом данной подгруппы доходов в сравнении с ростом подгруппы неналоговых доходов – 105,70% против 103,02% в 2019 г. в сравнении с 2017 г.

Сумма налоговых доходов по годам приводится ниже (табл. 2).

Таблица 2

Налоговые доходы бюджета

Наименование	2017	2018	2019
Налоговые доходы, тыс. руб.	164 287 508,90	169 413 835,00	173 656 410,00

Ниже представлено соотношение налоговых доходов для каждого из рассматриваемых периодов (рис. 2).

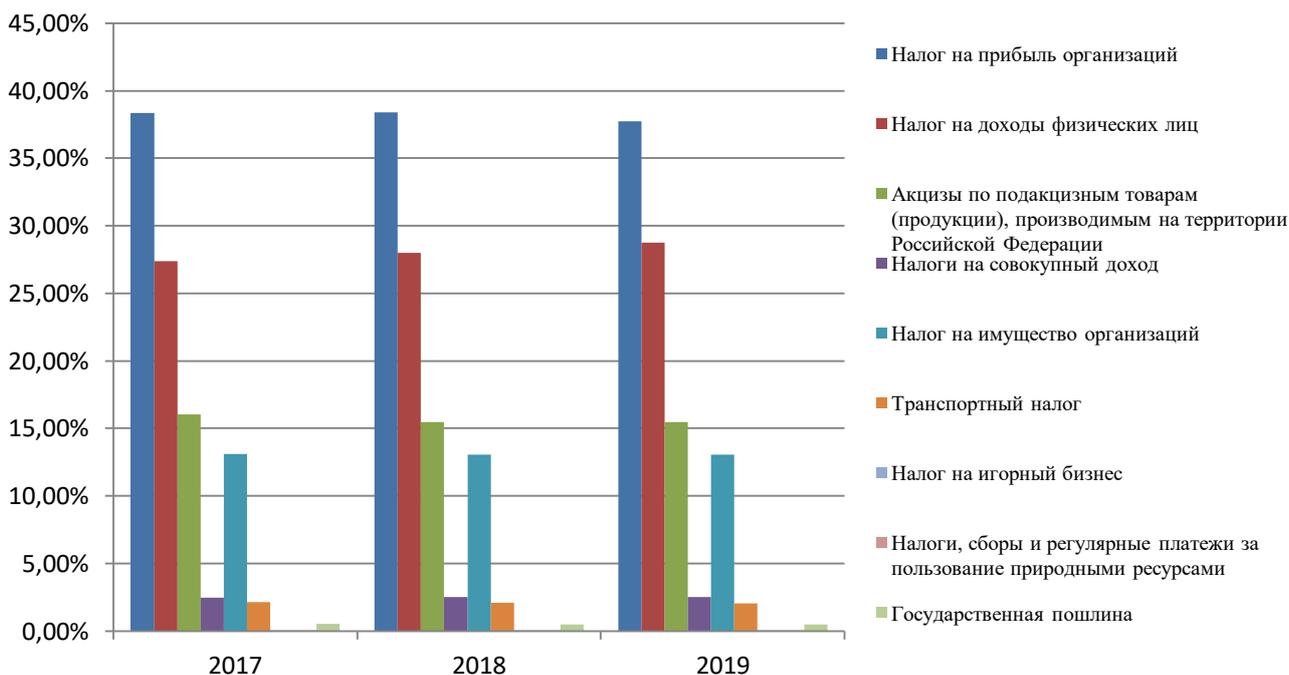


Рис. 2. Структура налоговых доходов

Рост доли в общей сумме налоговых доходов продемонстрировал только доход от НДФЛ; доли прочих налогов снизились или остались неизменными. Подобная динамика демонстрируется на фоне роста суммы налоговых доходов. Ниже представлены абсолютные результаты изменения общей суммы налоговых доходов и трех наиболее активно растущих налогов (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика суммы и отдельных налоговых доходов**

Сумма, тыс. руб.	2017	2019
Налоговые доходы.	164 287 508,90	173 656 410,00
Налог на прибыль организаций	63 000 000,00	65 534 600,00
Налог на доходы физических лиц	45 009 153,00	49 892 336,00
Налог на имущество организаций	21 514 492,40	22 633 492,00

Лишь темп роста дохода от НДФЛ оказался выше темпа роста налоговых доходов и составил 110,85%. Доходы от двух других налогов показали меньший темп роста: 105,20% и 104,02% соответственно.

К уровню региональных налогов относятся налог на имущество организаций, транспортный налог и налог на игорный бизнес. Суммы доходов по данным налогам приведены ниже (табл. 4).

Таблица 4

**Доходы от региональных налогов**

Сумма, тыс. руб.	2017	2018	2019
Налог на имущество организаций	21 514 492,40	22 106 492,00	22 633 492,00
Транспортный налог	3 521 092,50	3 521 093,00	3 521 093,00
Налог на игорный бизнес	8 108,00	8 108,00	8 108,00
Сумма региональных налогов	25 045 709,90	25 637 711,00	26 164 712,00

Согласно данной таблице, подавляющую часть доходов от региональных налогов составляют доходы от налога на имущество организаций. За рассматриваемый период доля налога выросла с 85,90% до 86,50% за счет роста доходов по этому налогу при неизменности доходов от двух других региональных налогов.

Таким образом, можно говорить, что динамика доходов бюджета является положительной. С каждым годом должна снижаться зависимость бюджета Республики от безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Однако не представляется возможным определить однозначно, с какими именно причинами сопряжен рост доходов бюджета Республики Татарстан. В качестве возможных причин можно выделить как повышение собираемости налогов и повышение эффективности управления государственным имуществом, так и инфляцию.

**Список литературы**

1. О бюджете Республики Татарстан на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: закон Республики Татарстан от 28.11.2016 №-93 ЗРТ [Электронный ресурс] // Министерство финансов республики Татарстан. – 2016. Режим доступа: [http://minfin.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub\\_779153.docx](http://minfin.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_779153.docx) (Дата обращения: 19.12.2017)

УДК 336

# АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

БАКЛИНА ЕВГЕНИЯ ОЛЕГОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

**Аннотация:** в статье рассматриваются понятия прибыли и рентабельности, их роль в деятельности кредитной организации, факторы, оказывающие влияния на данные показатели. Так же представлен анализ эффективности деятельности ПАО «Премиум-банк».

**Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, эффективность деятельности, анализ, коммерческий банк.

## THE ROLE OF THE ANALYSIS OF PROFIT AND PROFITABILITY IN THE ACTIVITIES OF CREDIT ORGANIZATIONS

Baklina Evgenia Olegovna

**Abstract:** the article discusses the concepts of profit and profitability, their role in the activities of the credit institution, the factors influencing these indicators. It is also presented the analysis of efficiency of activity of PJSC "Premium Bank".

**Key words:** profit, profitability, efficiency, analysis, commercial Bank.

Прибыль и рентабельность являются основными показателями, характеризующие эффективность деятельности предприятия. Любая коммерческая организация ведет работу по максимизации прибыли и повышению уровня рентабельности. Такие авторы как Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян считают «прибыль» конечным финансовым результатом деятельности предприятия, характеризующим абсолютную эффективность его работы.

Размер прибыли предприятия могут определять как внешние, так и внутренние факторы.

К внутренним можно отнести следующие факторы [1]:

- себестоимость продукции;
- изменение объемов производства;
- политика ценообразования;
- качество и ассортимент продукции;
- эффективность использования ресурсов, которыми располагает предприятие;
- учетная политика организации и т. д.

К внешним же факторам, которые влияют на размер прибыли предприятия можно относятся [1]:

- инфляционные процессы;
- изменение конъюнктуры рынка, спрос на производимую предприятием продукцию, покупательская способность населения, общие экономические и социальные условия и т. п.

Прибыль это такой показатель, который способен отражать результативность производственной деятельности, объем и качество произведенной продукции, а так же оказывать стимулирующее воздействие на успешное развитие предприятия. В увеличении доходов может быть заинтересовано

не только само предприятие, но и государство.

Г.В. Савицкая определяет «рентабельность» как относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса [2].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность деятельности предприятия в целом, а так же отражают доходность основных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.), и они более полно, чем прибыль, дают характеристику окончательным результатам деятельности, так как их размер показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Необходимо отметить, что организация, функционирующая на рынке неэффективно, не в состоянии решать стратегические задачи, а кроме того масштабно совершенствовать свою деятельность.

И наоборот, компания, имеющая высокие показатели эффективности обладает широкими возможностями не только для текущего функционирования, но и для расширения масштабов в перспективе, привлечения инвесторов и кредиторов.

Значение анализа прибыли и рентабельности предприятия заключается в формировании информации для обоснования управленческих решений, планирования деятельности, оценке и контроле выполнения планов. Именно анализ прибыли и рентабельности позволяет повысить уровень планирования.

Особая роль при этом отводится выявлению резервов повышения эффективности деятельности, экономному использованию ресурсов, внедрению достижений научно-технического прогресса, предупреждению излишек затрат [1].

Таблица 1

Структура доходов и расходов ПАО «Премииум-банк»\* за 2015 – 2016 гг.

№	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+/-)	Темп роста/ снижения, %
		млрд. руб.	млрд. руб.		
1	Процентные доходы	2279,6	2399	119,4	105
2	Процентные расходы	1291,6	1036,2	-255,4	80
3	Чистые процентные доходы	988	1362,8	374,8	138
4	Чистый расход от создания резерва под обеспечение долговых финансовых активов	475,2	342,4	-132,8	72
5	Чистые процентные доходы после резерва под обеспечение долговых финансовых активов	512,8	1020,4	507,6	199
6	Комиссионные доходы	384,1	436,3	52,2	114
7	Комиссионные расходы	65,1	87,2	22,1	134
8	Операционные доходы	954,6	1355,1	400,5	142
9	Операционные расходы	623,4	677,6	54,2	109
10	Прибыль до налогообложения	331,2	677,5	346,3	205
11	Расход по налогу на прибыль	108,3	135,6	27,3	125
12	Чистая прибыль за год	222,9	541,9	319	243

\* – название банка условное

Для эффективного функционирования коммерческого банка важно своевременно выявлять отклонения и определять их характер, следить за тенденцией развития экономических процессов и явлений, влияющих на показатели прибыли и рентабельности.

Положительные влияния необходимо поддерживать, а при выявлении отрицательных, следует оперативно разрабатывать мероприятия, направленные на предотвращение развития данной тенденции.

По своему составу информационная база анализа прибыли и рентабельности может не отличаться от информационной базы доходов и расходов банка. Она состоит из правовой, плановой и фактографической (учетной и внеучетного) информации [3].

К анализу прибыли и рентабельности обязательно привлекается информация, полученная в результате исследования доходов и расходов банка.

В качестве примера исследования проведем анализ динамики доходов и расходов ПАО «Премиум-банк» (табл.1).

По представленным данным можно сделать вывод, что процентные доходы ПАО «Премиум-банк» увеличились на 119,4 млрд. руб. или на 5 %. Следует отметить сокращение процентных расходов ПАО «Премиум-банк» в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 255,4 млрд. руб. или на 20 %. Чистая прибыль банка за анализируемый период увеличилась практически в 2,5 раза, на что существенное влияние оказало увеличение операционных доходов на 42 % и чистых процентных доходов на 38 %.

Показателями, характеризующими эффективность деятельности ПАО «Премиум-банк», является рентабельность, которая отражает степень прибыльности и доходности банка. Показатели рентабельности деятельности ПАО «Премиум-банк» представим в табл.2.

Рентабельность активов в 2016 г. увеличилась на 1,3 % и составила 2,1 %. Данный показатель  $2,1\% > 1\%$ , что свидетельствует об эффективном использовании банком своих ресурсов. Рентабельность капитала в свою очередь увеличивается в 2 раза.

Данная тенденция говорит об увеличении экономической отдачи капитала.

Таблица 2

## Показатели рентабельности ПАО «Премиум-банк» \* за 2015-2016 гг.

№	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+/-)	Темп роста/снижения, %
1	Чистая прибыль, млрд. руб.	222,9	541,9	319	243
2	Итого активов, млрд. руб.	27334,7	25368,5	-1966,2	93
3	Итого капитал, млрд. руб.	2375	2821,6	446,6	119
4	Рентабельность активов, %	0,8	2,1	1,3	-
5	Рентабельность капитала, %	9,4	19,2	9,8	-

\* – название банка условное

Проанализированные показатели деятельности кредитной организации свидетельствуют об эффективном функционировании ПАО «Премиум-банк», однако в 2015 году показатели рентабельности ниже нормы, что говорит о наличии некоторых негативных тенденциях за предыдущие годы, в следствии чего возникает необходимость в разработке дополнительных мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности деятельности ПАО «Премиум-банк».

## Список литературы

1. Бердников, А.А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый / А.А. Бердников. – 2014. – №2. – С. 111-113.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 7-е изд., испр. - Мн.: Новое знание, 2015. - 704 с.
3. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.

УДК 336.027

# РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

МАЛЬЦЕВА КСЕНИЯ КОНСТАНТИНОВНА,  
СИДОРЕНКО АНГЕЛИНА ЮРЬЕВНА

Студенты  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

**Аннотация:** в статье исследуются возможности Банка России воздействовать на монетарные факторы. Обусловлено, что на инфляцию преимущественно влияют немонетарные факторы. Выявлено, что инструменты денежно-кредитной политики Банка России направлены на конечную цель – регулирование инфляции.

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, таргетирование, инфляция, деньги, обязательные резервы.

## THE IMPLEMENTATION OF MONETARY POLICY IN TERMS OF INFLATION IN RUSSIA AND ABROAD

Maltseva Kseniya Konstantinovna,  
Sidorenko Angelina Yuryevna

**Abstract:** the article examines the possibility of the Bank of Russia to influence monetary factors. Due to that inflation is mainly influenced by nonmonetary factors. It is revealed that the monetary policy instruments of the Bank of Russia aimed at the ultimate goal – the regulation of inflation.

**Key words:** monetary policy, targeting, inflation, money, mandatory reserves.

Одним из разработчиков аспектов денежно-кредитной политики был Джон Мейнард Кейнс, английский экономист, который рассматривал вопросы политики в условиях использования полноценных денег, а также разрабатывал денежную теорию исходя из того, что в экономике функционируют полноценные деньги. В экономике преобладали наличные деньги, объем которых регулировался денежными властями достаточно легко. Именно поэтому контроль за эмиссией денег в экономике в то время не представлялся актуальным. Монетаристы обосновывали свою теорию денег в условиях функционирования преимущественно кредитных денег. Объемы безналичных денег стали существенно превышать объемы наличных. Прирост денежной массы уже не полностью контролировался денежными властями, поэтому внимание монетаристов было сосредоточено на вопросах влияния количества денег на экономику и, как следствие, на методах регулирования объемов денежной массы. В это время именно денежно-кредитная политика государства становится приоритетной составляющей финансовой политики.

Денежно-кредитная политика, часто также называемая монетарной, проводится Центральным банком и составляет значимую часть в экономической политике государства.

В России монетарную политику создает и реализует Банк России. Центральный банк любой страны, включая и российский, задает в качестве ключевых целей следующие: управление капитали-

защитой ключевых отраслей экономики; обеспечение социальной защиты граждан и оптимального платежного баланса национального хозяйства. Но, в первую очередь, снижение уровня инфляции. В настоящее время Россия устанавливает комплекс мер, направленных на мониторинг уровня инфляции. То есть переходит на инфляционное таргетирование. Конечной целью в этом процессе является стабильность цен денежно-кредитной политики.

Такую политику Банк России проводит на основании Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», определяющим основные инструменты регулирования денежного обращения.

Разрабатывая инструменты регулирования денежного обращения, внимание уделяется, в первую очередь, денежному мультипликатору, а также основным денежным агрегатам, которые определяют денежную массу. Исходя из этого ставка рефинансирования, норма обязательного резервирования и операции на открытом рынке Центральным Банком названы ключевыми инструментами.

При переходе к инфляционному таргетированию, стабильность цен является окончательной целью денежно – кредитной политики, а иные цели относятся к операционным и промежуточным.

Центральный Банк регулирует учетную ставку привлечения средств. Коммерческие банки привлекают средства от ЦБ под залог финансовых активов, по процентной ставке, регулируемой Банком России. Снижение этой ставки способствует тому, что деньги становятся «дешевле». Под влиянием процентной политики Центрального Банка происходит кредитование корреспондентского счета банка, используемого для выдачи кредита сроком на один день с погашением на следующий день (овернайт).

В зависимости от колебания процентной ставки меняется доходность депозитов, которые размещают в Центробанке коммерческие банки. На сегодняшний день в Российской практике этот инструмент оказывает сильное влияние на ликвидность банковского сектора, а также применяется для тактического регулирования.

При принятии решений в области процентных ставок Банк России ориентируется не только на состояние российской денежной сферы, но исходит также из необходимости учета в своей политике изменения разницы между процентными ставками на российском и мировом рынках. В последнее время в мировой экономике заметна глобальная тенденция роста процентных ставок. На протяжении нескольких лет продолжается цикл повышения ставок Федеральной резервной системой США, а также вероятное повышение ставок Банком Японии. Это дает определенный резерв для увеличения процентных ставок без опасения спровоцировать приток спекулятивного капитала и формирования дополнительного давления на валютный курс. Но возможности дальнейшего повышения процентных ставок Банка России ограничены из-за складывающихся ожиданий укрепления курса рубля к доллару США и небольшой разницы между ставками на российском и мировом рынках.

Именно поэтому за недавнее время прирост золотовалютных резервов Банка России являлся основным источником предложения денег со стороны монетарных властей, а валютные интервенции выступали в качестве основного метода пополнения ликвидности.

Норма обязательных резервов стала использоваться в качестве инструмента денежно-кредитной политики с появлением в 1989 году коммерческих банков и началом формирования двухуровневой банковской системы. Первоначальным назначением норм обязательных резервов было регулирование кредитной активности коммерческих банков России. Этот инструмент предназначен для привлечения депозитов, перечисления некоторых резервов в Банк России и выдачи кредитов.

Объем денежной массы в обращении оказывает влияние на инфляционные процессы, происходящие в экономической системе. Центральный банк, как главный регулятор, несет ответственность за осуществление монетарной политики. Изменение нормы обязательных резервов – ключевой инструмент, используемый Центральным банком при реализации денежно-кредитной политики.

При снижении норматива возможности кредитования повышаются. В зарубежных банках не происходит перечисление обязательных резервов, предназначенных для выполнения различных обязательств, на специальные счета. В России же, наоборот, у банков до ликвидации доступ к ним отсутствует.

Норматив обязательных резервов в большей мере воздействует на изменение ликвидности бан-

ковской системы, чем на кредитную активность. Это объясняется тем, что меняется механизм эмиссии денег. Банк России в настоящее время снова перешел на единый норматив по всем видам привлеченных депозитов и меняет нормативы реже.

По сравнению с зарубежной практикой, в нашей стране операции Банка России на открытом рынке в качестве регулятора объема денежной массы применяются не так активно. В России рынок ценных бумаг развит недостаточно, так как основополагающие финансового рынка находятся на этапе формирования. Собственно, поэтому Россия относится к банковскому типу экономики. Для более активного развития рынка ценных бумаг потребуется создание мегарегулятора финансового рынка, который позволит эффективнее использовать норматив обязательных резервов.

Чтобы рефинансировать кредитные организации, необходимо создать в коммерческих банках на базе централизованных ресурсов долгосрочные, средства которых могут быть использованы в расширении кредитования экономики. К сожалению, лишь к части коммерческих банков применяется этот инструмент денежно-кредитной политики. В настоящее время большинство российских ученых видят возможности воздействия денежно-кредитной политики на экономический рост. Центральный банк кроме средств на счетах коммерческих банков, включая счета обязательных резервов, имеет также бюджетные средства, выведенные из банковской системы в казначейство. Обычно эти средства были задействованы в кризисные периоды для проведения расширенного рефинансирования и размещения их на депозитных счетах в определенных коммерческих банках. Однако теперь в основных направлениях денежно-кредитной политики данный инструмент используется шире.

Еще одним часто применяемым инструментом денежно-кредитной политики являются валютные интервенции, что объясняется структурой экономики России.

Валютная выручка экспортеров конвертируется в рубли. Без участия России в валютных торгах, курс национальной валюты может претерпевать серьезные колебания. Первоочередной задачей деятельности Банка России определяется поддержание стабильности рубля. Но переход к инфляционному планированию подразумевает сокращение вмешательства регулятора в регулирование курса. Смена денежного таргетирования инфляционным затруднительна в виду высокой волатильности курса рубля в условиях ограниченного вмешательства Центробанка. При инфляционном таргетировании роль ориентиров роста денежной массы в качестве итоговых целей снижается, происходит их переход на уровень операционных целей.

Некоторые зарубежные страны перестали контролировать агрегаты денежной массы, а для других они служат факультативной информационной базой разработки денежно-кредитной политики. В России в последнее время решается вопрос о необходимости использования денежных агрегатов и способах их расчетов, серьезное внимание уделяется динамике агрегата M2.

При изменении механизма эмиссии денег возможно применение денежных агрегатов для оценки анализа исторических данных. В управлении и прогнозировании денежной массы используются кредитные агрегаты.

При установлении обязательных экономических нормативов Центральный банк применяет прямые количественные ограничения, сопряженные с достаточностью капитала, ликвидностью, рисками. Он может устанавливать для отдельных банков или банковской системы в целом требования в отношении балансовых пропорций, а также доходности определенных операций.

Сегодня при увеличении спроса на потребительские кредиты и росте вкладов населения, Центральный банк нередко сдерживает активность деятельности коммерческих банков в розничном сегменте.

Центральный банк для влияния на денежную массу провидит эмиссию собственных облигаций, рост которой снижает объем денежной массы. В условиях неразвитого финансового рынка действия эмиссии схожи с операциями на открытом рынке, существуют аналогичные ограничения.

Некоторые современные экономисты полагают, что в качестве конечной цели экономической политики государства должен применяться уровень инфляции. В связи с тем, что инфляция в России остается на высоком уровне, конкурентоспособность экономики страны заметно снижается. В целом можно сказать, что уровень инфляции характеризует состояние экономической системы.

Однако существуют несколько ключевых проблем, обуславливающих трудности достижения конечной цели денежно-кредитной политики России в настоящее время. Во-первых, необходимо оценить, насколько вообще Банк России имеет возможность реально регулировать инфляцию. Чтобы управлять инфляцией, необходимо воздействовать на факторы, оказывающие существенное влияние на рост цен. Большинство экономистов считают, что на инфляционные процессы в нашей стране влияют преимущественно немонетарные факторы. Определяющими являются сама структура экономики, внешние факторы, в том числе импорт инфляции, высокая степень монополизации экономики, особенно в части энергоносителей. Банк России посредством проведения денежно-кредитной политики напрямую не имеет возможности существенно влиять на перечисленные факторы. Это может привести к трудностям денежных властей в части достижения установленных параметров инфляции при переходе к инфляционному таргетированию.

Во-вторых, в обоих случаях (и при денежном, и при инфляционном таргетировании) воздействие инструментов денежно-кредитной политики направлено на следствие, но не на причину роста денежной массы как основного монетарного фактора инфляции. Переход к инфляционному таргетированию, по сути, «отодвигает» конечную цель денежно-кредитной политики от Банка России.

Таким образом, в основе обозначенных проблем лежит недостаточность осмысления динамики развития форм денег, их функций и базовых монетарных концепций, на которых базируется денежно-кредитная политика государства.

Анализ современных подходов исследования вопросов монетарной политики показал, что отсутствует согласованная точка зрения на проблему. Нередко новые предлагаемые теоретические и методологические основы денежной теории представляют собой комбинацию двух исторических: кейнсианства и монетаризма. Либо являются детализацией и модернизацией функционирующей на сегодня монетаристской теории. При этом вопросы изменения форм денег, такие как внешнее проявление их сущности, изменения механизма каналов их эмиссии и возможностей денежных властей в рамках действующих моделей денежно-кредитного регулирования, практически остаются за рамками исследования.

Следовательно, для того, чтобы Россия достигла необходимых целей денежно-кредитной политики в условиях инфляции, требуется, прежде всего, разработать новые теоретические основы самой денежной теории с учетом преобразования механизма денежной эмиссии в современных условиях.

### Список литературы

1. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – ДЗ4 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 464 с.
2. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Учебное пособие для вузов / Ф. Мишкин; пер. с англ. Д.В. Виноградова под ред. М.Е. Дорошенко. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 820 с.
3. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / С.Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2014. - № 18. – с.18-51.

© Мальцева К.К., Сидоренко А.Ю.

УБК 338.27

# ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА УМНЫХ ЧАСОВ НА 4 КВАРТАЛ 2017 ГОДА МЕТОДОМ ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОГО СГЛАЖИВАНИЯ

**БОЯРЧУК НАДЕЖДА КОНСТАНТИНОВНА,**

к. пед. н., доцент кафедры экономики и финансов

**САВЧЕНКО МАРИЯ СЕРГЕЕВНА,**

обучающаяся 3 курса

ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет имени  
В.И. Вернадского" в г. Ялте

**Аннотация.** На данный момент рынок носимой электроники является наиболее «молодым» и перспективным. Наибольшую долю на этом рынке занимают умные часы. Аналитические агентства строят множество прогнозов этого рынка вплоть до 2021 года. Нами будет проведен прогноз, занимаемой лидерами доли рынка на 4 квартал 2017 года методом экспоненциального сглаживания.

**Ключевые слова:** рынок носимой электроники, умные часы, рынок умных часов, прогнозирование, метод экспоненциального сглаживания.

## PREDICTING THE SMARTWATCH MARKET FOR THE 4TH QUARTER ON 2017 METHOD OF EXPONENTIAL SMOOTHING

**Boyarchuk Nadezhda Konstantinovna,  
Savchenko Mariya Sergeevna**

**Abstract.** Currently, the market of wearable electronics is the most young and promising. The largest share in this market is the smart watch. Analytical agencies build many of the projections for this market until 2021. We will be conducted forecast held by leaders of market share for the 4th quarter on 2017 method of exponential smoothing.

**Key words:** market of wearable electronics, smart watches, smartwatch market, prognozirovanie, the method of exponential smoothing.

Среди всего рынка носимой электроники более 55% занимает сегмент умных часов. Среди компаний производителей уже выделились лидеры: Samsung с их Gear, Apple с их часами Apple Watch, а также LG, Asus, Xiaomi, Meizu, Huawei.

Особенностью «умных» часов является то, что они сочетают в себе как функцию спортивного браслета, так и возможность иметь мини-версию смартфона у себя на запястье. Большинство таких часов представляют из себя компаньон к смартфону, или проще говоря, являются стильным аксессуаром.

Рынок умных часов эксперты и аналитики считают перспективным направлением, которое будет расти и развиваться в ближайшие годы. Американская аналитическая компания IDC [1] в своих прогнозах приводит картину, как изменится доля рынка умных часов в ближайшие годы. Из него можно увидеть, что «умные» часы не потеряют своей актуальности (табл.1).

Таблица 1

Прогноз на рынке носимых устройств, их объем поставки и занимаемая доля рынка

Носимые устройства	Объем отгрузки, 2017	Доля рынка, 2017	Объем отгрузки, 2021	Доля рынка, 2021
Часы	71,4	56,9%	161,0	67,0%
Браслеты	47,6	37,9%	52,2	21,7%
Одежда	3,3	2,6%	21,6	9,0%
Другое	3,2	2,6%	5,4	2,3%
<b>Всего</b>	<b>125,5</b>	<b>100%</b>	<b>240,2</b>	<b>100%</b>

Эксперты Strategy Analytics [2] подвели итоги за 1 квартал 2017 года среди крупнейших игроков индустрии носимой электроники (табл.2).

Таблица 2

Доли рынка умных часов за 1 квартал 2016 и 2017 г.

	Доля рынка в 1 кв. 2017 г.	Доля рынка в 1 кв. 2016 г.
Xiaomi	15,5%	20,9%
Fitbit	13,2%	24,7%
Apple	15,9%	12,1%
Другие	55,5%	43,3%
	100%	100%

Общий рост в 1 квартале 2017 году по сравнению с аналогичным периодом 2016 годом составил 21%.

Из таблицы 3 видно, что «бюджетные» браслеты от Xiaomi большинству покупателей пришлось нараву, на второе место вышел Fitbit с их спортивным «фитнесс» браслетом, а компания Apple заняла в рейтинге третье место захватив своими Apple Watch 13% рынка.

Таблица 3

Доли рынка умных часов за 2 квартал 2016 и 2017 г.

	Доля рынка во 2 кв. 2017 г.	Доля рынка во 2 кв. 2016 г.
Xiaomi	17,1%	15,0%
Fitbit	15,7%	28,5%
Apple	13,0%	9,0%
Другие	54,2%	47,5%
	100%	100%

Общий рост во 2 квартале 2017 г по сравнению с аналогичным периодом 2016 года составил 8,0%.

По итогам третьего квартала 2017 года Apple уже заняла 23% рынка, реализовав 3,9 млн устройств. Второе место занимает Xiaomi с долей в 21% и 3,6 млн проданных устройств. Замыкает тройку лидеров Fitbit с показателями 20% и 3,5 млн соответственно. Как сообщают аналитики Canalys, компания Apple снова вернула себе лидерство на рынке носимой электроники, которое утратила во втором квартале.

Также в пятёрку вошли Huawei и Samsung, которые занимают 6% и 5% рынка соответственно. В целом же за квартал было реализовано 17,3 млн устройств. Это безусловно неплохой показатель для такого узконаправленного потребительского рынка.

Производитель носимой электроники Fitbit завершил третий квартал 2017 года с убытками (табл.4). При этом финансовые показатели американской компании оказались выше ожиданий рынка в преддверии сильного сезона продаж [3].

Таблица 4

Доли рынка умных часов за 3 квартал 2016 и 2017 г.

	Доля рынка в 3 кв. 2017 г.	Доля рынка в 3 кв. 2016 г.
Xiaomi	21,1%	19,8%
Fitbit	19,9%	18,5%
Apple	23,4%	20,3%
Другие	35,6%	41,4%
	100%	100%

Нам необходимо рассчитать долю рынка на 4 квартал 2017 г. методом экспоненциального сглаживания, на основе данных за 2016 год и три квартала 2017 года.

Таблица 5

Доли рынка умных часов за 4 квартал 2016 г.

	Доля рынка в 4 кв. 2016 г.
Xiaomi	13,0%
Fitbit	13,5%
Apple	63,4%
Другие	10,1%
	100%

Для расчета нам необходимо: во-первых, определим значение параметра сглаживания  $\alpha$ , в нашем случае она равна  $2/7+1=0,25$ .

Во-вторых, определим начальное значение  $U_0$  по способу средней арифметической каждой компании:

$$Xiaomi=122,4/7=17,49$$

$$Fitbit= 134/7=19,14$$

$$Apple=157,1/7=22,44$$

В-третьих, рассчитаем экспоненциально взвешенную среднюю для каждого периода для каждой из компаний, используя формулу:

$$Xiaomi (1 кв. 2016 г.) = 20,9*0,25+(1-0,25)*17,49=18,34$$

$$Xiaomi (2 кв. 2016 г.) = 15,0*0,25+(1-0,25)*18,34 = 17,51$$

Аналогично просчитаем все остальные периоды по компании Xiaomi, результаты сформируем в таблицу 6.

Таблица 6

Расчет прогноза на 4 квартал 2017г. компании Xiaomi

Период	Доля рынка, в %	Экспоненциально взвешенная средняя
1 квартал 2016 г	20,9	18,34
2 квартал 2016 г	15,0	17,51
3 квартал 2016 г	19,8	18,08
4 квартал 2016 г	13,0	16,81
1 квартал 2017 г	15,5	16,48
2 квартал 2017 г	17,1	16,64
3 квартал 2017 г	21,1	17,76
ПРОГНОЗ 4 кв. 2017 г.		<b>18,60</b>

Относительная ошибка будет равна  $140,22/8=17,53$ . В нашем случае точность прогноза является

удовлетворительной, поскольку точность прогноза попадает в пределы 20%. Соответственно, доля рынка в 4 квартале 2017 года компании Xiaomi составит 18,6%.

Аналогично просчитаем все остальные периоды по компании Fitbit, результаты сформируем в таблицу 7.

Таблица 7

## Расчет прогноза за 4 квартал 2017г. компании Fitbit

Период	Доля рынка, в %	Экспоненциально взвешенная средняя
1 квартал 2016 г	24,7	20,53
2 квартал 2016 г	28,5	22,52
3 квартал 2016 г	18,5	21,52
4 квартал 2016 г	13,5	19,52
1 квартал 2017 г	13,2	17,94
2 квартал 2017 г	15,7	17,38
3 квартал 2017 г	19,9	18,01
<b>ПРОГНОЗ 4 кв. 2017 г.</b>		<b>18,48</b>

Относительная ошибка будет равна 19,5. В нашем случае точность прогноза является удовлетворительной, поскольку точность прогноза попадает в пределы 20%. Соответственно, доля рынка в 4 квартале 2017 года компании Fitbit составит 18,5%

Аналогично просчитаем все остальные периоды по компании Apple, результаты сформируем в таблицу 8.

Таблица 8

## Расчет прогноза на 4 квартал 2017г. компании Apple

Период	Доля рынка, в %	Экспоненциально взвешенная средняя
1 квартал 2016 г	12,1	19,86
2 квартал 2016 г	9,0	17,15
3 квартал 2016 г	20,3	17,94
4 квартал 2016 г	63,4	29,31
1 квартал 2017 г	15,9	25,96
2 квартал 2017 г	13,0	22,72
3 квартал 2017 г	23,4	22,89
<b>ПРОГНОЗ 4 кв. 2017 г.</b>		<b>23,02</b>

В таблице 8 указана относительная ошибка, которая будет равна 22,36. В нашем случае точность прогноза является удовлетворительной, поскольку точность прогноза попадает в пределы 20%. Соответственно, доля рынка в 4 квартале 2017 года компании Apple составит 23,0%.

После всех произведенных расчетов доли рынка на 4 квартал 2017 год будет выглядеть следующим образом.

Таблица 9

## Доли рынка умных часов на 4 квартал 2017 и 2016 г.

	Доля рынка в 4 кв. 2017 г.	Доля рынка в 4 кв. 2016 г.
Xiaomi	18,6%	13,0%
Fitbit	18,5%	13,5%
Apple	23,0%	63,4%
Другие	39,9%	10,1%
	100,0%	100,0%

Из таблицы 9 можно увидеть, что объем рынка на 4 квартал 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 17,5%. В целом рынок умных часов за 2017 год увеличился на 13%. Согласно прогнозу аналитической фирмы ON World, к концу 2018 года на мировой рынок будет поставлено 330 миллионов смарт-часов.

#### Список литературы

1. International Data Corporation (IDC) . – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.idc.com>.
2. Strategy Analytics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.strategyanalytics.com/>.
3. Рейтинг лидирующих компаний производителей носимой электроники. [Электронный ресурс] / Ведынский Б.К. // Droider.ru – 2017. – Режим доступа к статье: <http://droider.ru/post/lideryi-ryinka-nosimoy-elektroniki-03-08-2017/>.

УДК 336.66

# ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ПРИВЛЕЧЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

**ЧЕРНОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСЕЕВНА**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

**Аннотация:** В статье на основе уточнения состава привлеченного капитала, его преимуществ и недостатков, а также выделения характеристик привлеченного и собственного капитала организаций определены аналитические направления исследования привлеченного капитала, а также базовые условия формирования благоприятной структуры источников финансирования деятельности организаций.

**Ключевые слова:** привлеченный капитал, направления анализа, структура капитала, факторы и условия

## ISSUES OF IMPROVEMENT OF METHODS OF ANALYSIS OF THE ATTRACTED CAPITAL OF THE ORGANIZATION

Chernova Svetlana Alekseevna

**Abstract:** In article on the basis of refinement of the composition of capital raised, their advantages and disadvantages, and highlight the characteristics of the attracted and own capital of organisations, the analytical trends in the study of capital raised, as well as the basic conditions for the formation of a favourable structure of sources of financing of activity of the organizations.

**Key words:** capital employed, direction of analysis, capital structure, factors and conditions

В любой экономической системе имущество организаций формируется за счет различных источников, в состав которых входят собственные и привлеченные средства. Использование привлеченных средств это важное условие ведения бизнеса и его развития и источник решения текущих и стратегических планов, что вызывает повышенный интерес к формированию благоприятной структуры финансирования организации. В обычных условиях деятельности привлеченный капитал — более дешевый источник по сравнению с собственным в связи с существованием эффекта «налогового щита».

Направления анализа привлеченного капитала в целом зависят от исследовательских целей и связаны с общим анализом состава, структуры и динамики привлеченного капитала, анализом эффективности его использования; анализом кредиторской задолженности, анализом цены привлеченного капитала и др.[1,2]

Основными видами привлеченного капитала являются: банковский кредит, финансовый лизинг, товарный (коммерческий) кредит, эмиссия облигаций и другие. В состав привлеченного капитала также входят кредит, полученный от небанковских финансово-кредитных учреждений, коммерческий кредит от поставщиков, задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг и др.

Привлеченный капитал обладает широкими возможностями использования, особенно при высоком кредитном рейтинге заемщика. Расходы по привлеченному капиталу являются фиксированными, и пока они ниже, чем прибыль, которую получает организация от использования капитала, привлечение

заемных средств целесообразно, т.к. приводит к повышению рентабельности собственного капитала и снижению расходов на капитал.

Также, использование в деятельности предприятия заемного капитала позволяет владельцам не увеличивать число акционеров при необходимости увеличения объема капитала. (Табл. 1).

В то же время, как отмечают многие исследователи [1,2,4] привлеченный капитал имеет недостатки. Так, его использование в деятельности связано с различными рисками для организации (кредитный риск, риск банкротства, риск потери ликвидности и др.). Активы, образованные за его счет генерируют более низкую норму прибыли на капитал. (Табл. 1). Отмечается сложность привлечения капитала на долгосрочной основе, неразвитость аналитических агентов по оценке кредитоспособности организаций в РФ, что сужает возможности финансовой базы организаций.

Большинство организаций создаются с ограниченным капиталом. Это не позволяет им в полном объеме осуществлять уставные виды деятельности за счет собственных средств и приводит к вовлечению в оборот кредитных ресурсов. Кредитуются не только крупные инвестиционные проекты, но и затраты на текущую деятельность: реконструкцию, расширение, перепрофилирование производств, и другие цели.

О значимости банковского кредитования для развития экономики говорят прогнозы Минэкономразвития России, в соответствии с которыми доля банковского кредитования российской экономики составит в 2020 г. 80–85 % ВВП ( для сравнения в 2010 г. – 42 %).[5,292]

Вопрос о выборе источников финансирования деятельности организаций должен решаться с учетом многим факторов: стоимости привлекаемого капитала; эффективности отдачи от него; структуры капитала организации; степени риска источников финансирования; экономических интересов инвесторов и заимодавцев и др.

При формировании желаемой структуры капитала необходимо учитывать и специфические особенности отрасли, в которой работает предприятие, особенности организации, его прежнюю и текущую структуру капитала, а также приоритеты в деятельности

Выбор структуры привлеченного капитала также зависит от многих факторов. Например, к ним относятся требования кредиторов по нормативным значениям текущей и долгосрочной кредитоспособности, доступность рынка кредитных ресурсов, их стоимость, сложившиеся отношения с поставщиками, покупателями, банками, финансовая политика предприятия в области заимствований и приемлемого финансового риска.

Различия между привлеченным и собственным капиталом отражены в таблице 1.

Таблица 1

**Сравнительные характеристики привлеченного и собственного капитала организаций**

Признак	Привлеченный капитал	Собственный капитал
Получение дохода	первоочередное	остаточное
Участие в управлении	отсутствие участия	непосредственное участие
Условия оплаты и возврата капитала	определены кредитным соглашением	не установлены
Финансовый риск	увеличивает финансовый риск	снижает финансовый риск
Направление финансирования	краткосрочные активы	Долгосрочные активы
Очередность удовлетворения требований	первоочередная	остаточная
Источники формирования	преимущественно внешние	внутренние и внешние
Учет расходов на капитал	присутствует в затратах	отсутствует в затратах
Доход владельца капитала	не связан с финансовым результатом	связан с финансовым результатом

Для определения оптимального уровня привлеченного капитала необходимо принять во внимание такие условия, как налоги; темпы роста предприятия и стадия его развития; доходность деятельно-

сти; стоимость различных элементов капитала; состав и структуру активов и размер организации; организационно-правовую формы предприятия; риски в деятельности, и др.

Мировой опыт доказал, что более выгодным с точки зрения расходов на капитал является заемное финансирование, собственники которого находятся в привилегированном положении в сравнении с собственниками организации. Они сохраняют за собой право свои вложения, а при банкротстве их требования будут удовлетворены в приоритетном порядке до акционеров. Тем не менее, бесконтрольный рост привлеченного финансирования снижает финансовую устойчивость, и может привести к падению рыночной цены акций организаций, и поставить предприятие в ситуацию банкротства.

Необходимость использования привлеченного капитала должна обосновываться предварительными расчетами. Анализ привлеченного капитала проводится для выбора и обоснования наиболее рациональной стратегии их привлечения, а также оценки их влияния на финансовые результаты деятельности. И в этой связи важно иметь ориентиры, позволяющие формировать структуру привлеченного капитала с позиции положительного влияния на расходы организации.

Для принятия решения по использованию привлеченного капитала проводят исследование по таким направлениям, как:

- анализ состава, структуры и динамики привлеченного капитала;
- определение целей и объемов привлечения капитала;
- выявление предельного объема привлеченного капитала;
- анализ влияния привлеченного капитала на финансовую устойчивость организации;
- анализ эффекта финансового рычага и оценка экономической целесообразности использования привлеченного капитала;
- анализ цены элементов и привлеченного капитала в целом;
- анализ привлеченного капитала, используемого на краткосрочной и долгосрочной основе;
- анализ условий привлечения капитала;
- анализ влияния кредиторской задолженности организации на финансовую устойчивость, цену привлеченного капитала и средневзвешенную цену капитала организации;
- анализ своевременности расчетов по привлеченному капиталу и выявление не погашенных в срок заемных средств;
- анализ влияния цены привлеченного капитала на средневзвешенную цену капитала;
- анализ привлеченного капитала в разрезе форм обеспечения, степени срочности погашения, видов привлекаемых ресурсов и т.д.;
- анализ эффективности использования привлеченного капитала и его влияния на финансовые результаты организации и т.д.

Таким образом, уточнение преимуществ и недостатков привлеченного капитала организаций позволяет определить направления исследования привлеченного капитала, а также расширить состав базовых условий формирования благоприятной структуры источников финансирования деятельности организаций.

#### Список литературы

1. Алиева М.Ю. Повышение роли учреждений банковского сектора в обеспечении устойчивости притока инвестиций на региональном уровне// Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 15. № 2. С. 63.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. Омега-Л, Ника-Центр, Эльга. 2014, стр.34-36
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности, 2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2014.
4. Немчинов А.А. Оптимизация управления заемным и привлечённым капиталом в условиях реализации инвестиций// В сб.: Экология. Экономика. Информатика Институт аридных зон, Южный научный центр РАН, Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2016. С. 322-331.
5. Ульянова А.В. Роль банков в кредитовании предпринимательского сектора экономики // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 292-292; URL: <https://expeducation.ru/ru/article/view?id=1918> (дата обращения: 09.12.2017).

УДК 336

# ДЕПОЗИТЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

ЛОПУХ ЮЛИЯ ИВАНОВНА,

ассистент

РАДКОВЕЦ АННА ВАЛЕНТИНОВНА,

ВОРОНОВИЧ МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студенты

УО «Полесский государственный университет»

**Аннотация:** статья знакомит с исследованием депозитов населения как источника формирования ресурсной базы коммерческих банков в Республике Беларусь за период 2014-2016 годов. На рынке депозитов в нашей стране ведущими банками являются ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС–Сбербанк», ОАО «БелВЭБ», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Приорбанк». Представлена Информация об объемах, стоимости и сроках новых банковских вкладов физических лиц в национальной валюте за 2014-2016 года. Предложены меры по привлечению депозитов населения в коммерческие банки.

**Ключевые слова:** депозиты, депозиты до востребования, срочные депозиты, условные депозиты, стимулирования инвестиционной активности населения, ликвидность, платежеспособность.

## PUBLIC DEPOSITS AS A SOURCE OF FORMATION OF RESOURCE BASE OF COMMERCIAL BANKS

Lopuh Yulia Ivanovna,  
Radkovets Anna Valentinovna,  
Voronovich Maria Vladimirovna

**Abstract:** the article introduces the study of deposits as a source of formation of resource base of commercial banks in the Republic of Belarus for 2014-2016 years. In the Deposit market in our country, leading banks are OJSC "ASB Belarusbank", "Belagroprombank", "BPS–Sberbank", OJSC "Bank Belveb", JSC "Belagroprombank", "Belinvestbank", "Priorbank". Provides Information about the magnitude, cost and timing of new Bank deposits of physical persons in national currency for 2014-2016. The proposed measures on attraction of deposits in commercial banks.

**Key words:** Deposits, demand deposits, term deposits, escrow deposits, stimulation of investment activity, liquidity, solvency.

Благополучное развитие и функционирование банковской системы в условиях рыночной экономики, во многом зависят от постановки в банках работы по привлечению ресурсов, их анализа и последующего использования. От структуры и стоимости привлекаемых ресурсов напрямую зависит эффективность работы банка, его ликвидность и платежеспособность. От направлений использования ресурсов зависит, сможет ли банк работать прибыльно, вернуться ли отданные в долг деньги, получат ли

дивиденды акционеры и т.д.

Вклады населения как один из основных источников формирования ресурсной базы коммерческого банка играют значимую роль в развитии всей банковской системы страны. Депозиты, являясь основой общественного богатства и основным источником инвестиционных средств для кредитования экономики, влияют на развитие экономики в целом. Поэтому в настоящее время в Республике Беларусь большинство банков охотно занимается привлечением средств населения с целью получения прибыли. На рынке депозитов в нашей стране ведущими банками являются ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС–Сбербанк», ОАО «БелВЭБ», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Приорбанк». На долю этих 7 банков приходится свыше 89% привлеченных средств граждан [3].

Таблица 1

## Информация о ведущих банках на рынке депозитов в Республике Беларусь за 2016 год

Название	Активы нетто, млн. бел. руб.	Депозиты клиентов, млн. бел. руб.	Кредиты клиентов, млн. бел. руб.	Уставной фонд, млн. бел. руб.
Беларусбанк	26 042 084	16 523 736	16 393 089	2 669 093
Белагропромбанк	9 771 268	5 705 829	4 509 902	1 238 352
БПС-Сбербанк	4 519 315	2 181 744	2 840 151	73 585
Банк БелВЭБ	4 088 533	2 156 410	2 716 045	117 408
Белгазпромбанк	3 916 484	2 557 058	2 213 504	189 357
Белинвестбанк	3 517 644	2 539 837	1 968 928	231 376
Приорбанк	2 923 646	2 036 924	1 711 587	86 148

Источник: [3]

Депозиты в Республике Беларусь делятся на три основные категории: до востребования, срочные и условные. Данные категории отличаются друг от друга сроком хранения и величиной процентной ставки [1]. Дифференциация депозитов физических лиц по сроку вклада представлена в таблице 2.

Таблица 2

## Информация об объемах, стоимости и сроках новых банковских вкладов (депозитов) физических лиц в национальной валюте за 2014-2016 гг.

Срок вклада (депозита)	2014			2015				2016				
	Сумма, млрд. руб.	Удельный вес, %	Ставка, % годовых	Сумма, млрд. руб.	Удельный вес, %	Ставка, % годовых	Темп роста, %, по отношению к 2014	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %	Ставка, % годовых	Темп роста, %, по отношению к 2015	
До востребования	901,0	0,9	4,8	2788,0	2,9	2,5	309,4	234,1	7,6	1,5	83,97	
Срочные	До 1 месяца	23679,2	24,7	36,5	8922,3	9,4	32,2	37,68	321,5	10,5	16,0	36,03
	1-3 месяцев	33424,6	34,9	36,4	53731,4	56,8	35,1	160,75	1005,6	32,7	16,5	18,7
	3-6 месяцев	12165,1	12,7	32,3	5053,4	5,3	29,9	415,5	320,8	10,4	18,8	63,5
	6-12 месяцев	6540,9	6,8	34,0	6661,3	7,0	30,4	101,8	283,4	9,2	20,8	42,5
	1-3 лет	18940,8	19,8	35,7	17285,5	18,3	34,0	91,3	897,1	29,2	20,5	51,9
	Свыше 3 лет	100,8	0,1	29,4	103,3	0,1	30,0	102,5	8,9	0,3	20,6	86,2

Источник: [2].

Проанализировав таблицу можно отметить, что в период с 2014 по 2016 год большая часть свободных средств населения была сконцентрирована на срочных депозитах сроком хранения от 1 до 3 месяцев, ставка по которым в среднем составила 29,4 % годовых, а на сегодняшний день она составляет 9,3 % годовых. Также следует заметить, что в рассматриваемый период наблюдается тенденция снижения величины процентных ставок по всем категориям депозитов.

В Республике Беларусь проведено довольно много мероприятий для стимулирования инвестиционной активности населения:

- создана система гарантирования банковских вкладов;
- проведены мероприятия по защите банковской тайны;
- разработаны новые специализированные банковские продукты;
- учитываются интересы существующих и потенциальных вкладчиков.

Для того, чтобы происходило увеличение средств, привлечённых банком для осуществления комплекса активных операций, банкам необходимо проводить мероприятия по совершенствованию и развитию депозитных (вкладных) операций в Республике Беларусь.

Дополнительными мерами для привлечения клиентов в банк могут служить рекламные мероприятия, доводящие до потребителей банковских услуг информацию о новых и уже существующих предложениях депозитных услуг, а также совершенствование интерьера помещения банков, предназначенных для работы с клиентурой.

Важную роль в развитии сберегательного бизнеса играет уровень финансовой грамотности населения, а также степень доступности финансовых инструментов. На данный момент времени Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь разработан План совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по повышению финансовой грамотности населения Республики Беларусь на 2013 – 2018 годы.

Таким образом, осознавая важность депозитных (вкладных) операций в формировании ресурсной базы, банки активно развивают это направление, ведя между собой конкурентную борьбу за клиента путём расширения линейки депозитных продуктов и совершенствования депозитных операций.

### Список литературы

1. Все о финансах в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://infobank.by/>. Дата доступа: 12.11.2017
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. Дата доступа: 12.11.2017
3. Финансы РБ [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://myfin.by/>. Дата доступа: 12.11.2017

©Ю.И. Лопух, А.В. Радковец, М.В. Воронович, 2017

УДК 330

# АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПОСЛЕ СОЗДАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

**ЗВЕРЬКОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА**

к.э.н., доцент кафедры банковского дела и страхования

**ГАРЕЛЬСКАЯ АННА ЕВГЕНЬЕВНА**студент кафедры банковского дела и страхования  
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»;**СУСЕДКО ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА**студент кафедры банковского дела и страхования  
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

**Аннотация:** в данной статье представлен анализ современного состояния банковского сектора. Рассмотрены основные количественные показатели банковского сектора, такие как количество кредитных организаций, объем активов, объем пассивов. Так же в работе проанализирована доля активов в собственных и привлеченных средствах банков.

**Ключевые слова:** мегарегулятор, банковский сектор, Центральный банк, количество банков, объем активов, объемов пассивов.

## ANALYSIS OF THE STATE OF THE BANKING SECTOR AFTER THE CREATION OF THE MAGAREGULATOR OF THE FINANCIAL MARKET

**Zverkova Tatyana Nikolaevna,  
Garelskaya Anna Evgenievna,  
Susedko Elena Alexandrovna**

**Abstract:** This article presents an analysis of the current state of the banking sector. The main quantitative indicators of the banking sector are considered, such as the number of credit institutions, the volume of assets, and the volume of liabilities. In the same way, the analysis of the share of assets in banks' own and attracted funds was analyzed.

**Key words:** megaregulator, banking sector, Central Bank, number of banks, volume of assets, volumes of liabilities.

За последние несколько лет на российском финансовом рынке произошли серьезные изменения. В 2013 году Банк России стал мегарегулятором финансового рынка. В структуре финансового рынка главенствующую роль играет банковский сектор. Современный банковский рынок имеет огромную значимость в обеспечении финансовой стабильности и дальнейшего развития экономики. Поэтому в рамках данного исследования сосредоточим вниманием именно на нем и проанализируем состояние банковского сектора в России с 2013 года.

Таблица 1

**Динамика количества кредитных организаций в России<sup>1</sup>**

	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.11.2017
Действующие кредитные организации	956	923	834	733	623	572
Количество отозванных лицензий	137	148	214	288	351	355

Количество кредитных организаций в России за последние года активно сокращается. Так, только за период с 01.01.2013 по 01.01.2017 число банков уменьшилось на 333, при этом только за десять месяцев 2017 года банковский рынок покинула 51 кредитная организация. Такую динамику можно оценить с положительной стороны, т.к. рынок покидают в основном ненадежные и сомнительные игроки, а остаются только самые устойчивые и надежные банки, которые уже завоевали доверие населения. Однако сокращение числа кредитных организаций приводит и к сокращению конкуренции в банковском секторе, а без развития конкурентных отношений невозможно эффективное развитие всей банковской системы.

Однако оптимального количества банков для российской экономики определить невозможно. Регулятор намерен продолжать и дальше политику по очищению и оздоровлению банковского сектора. Добиваясь такой ситуации, когда на рынке останутся только самые эффективные, высоко капитализированные и надежные кредитные организации.

Отследить динамику сокращения числа банков по федеральным округам можно по таблице 2.

Таблица 2

**Динамика количества банков по федеральным округам<sup>2</sup>**

	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Центральный ФО	564	547	504	434	358
Северо-Западный ФО	70	70	64	60	49
Южный ФО	46	46	43	37	38
Северо-Кавказский ФО	50	43	28	22	17
Приволжский ФО	106	102	92	85	77
Уральский ФО	44	42	35	32	29
Сибирский ФО	53	51	44	41	37
Дальневосточный ФО	23	22	22	17	18
Крымский ФО	-	-	2	5	*

Как мы видим, сокращение числа кредитных организаций коснулось всех федеральных округов без исключения. При этом подавляющее большинство банков сосредоточено в Центральном ФО. Меньше всего банков сейчас имеет Северо-Кавказский ФО.

Но однако стоит отметить, что лицензий лишаются не только мелкие кредитные организации, но довольно крупные и известные. Так, в 2017 году среди них были ПАО «Татфондбанк», Платежный Клиринговый Дом, ПАО Банк «ЮГРА», АО «Акционерный Коммерческий Банк «Крыловский».

<sup>1</sup> Источник: составлено авторами на основе данных Центрального банка РФ

<sup>2</sup>Источник: составлено авторами на основе данных Центрального банка РФ

В числе основных причин отзыва лицензий можно отметить:

1. неисполнением федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность;
2. неисполнением нормативных актов Банка России;
3. неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам;
4. снижением размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала и т.д.

Таблица 3

Показатели состояния банковского сектора<sup>3</sup>

Дата	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.11. 2017
Размер активов	49 509,6	57 423,1	77 653,0	82 999,7	80 063,3	82 712,0
Размер пассивов	49 509,6	57 423,1	77 653,0	82 999,7	80 063,3	82 712,0
Темп роста, в %	-	1,16	1,35	1,07	0,96	1,03
Активы/пассивы от ВВП, в %	72,6	78,5	98,0	99,7	93,0	

Итак, на протяжении рассмотренного периода наблюдается устойчивый рост объема активов/пассивов банковского сектора. Однако, начиная с 2016 года, отмечается сокращение темпов роста активов.

Таблица 4

Концентрация активов кредитных организаций по федеральным округам в %<sup>4</sup>

	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.10. 2017
Центральный ФО	56,4	58,8	58,2	59,0	58,4	60,7
Северо-Западный ФО	66,2	67,3	74,1	71,7	95,4	79,0
Южный ФО	68,7	68,6	69,4	68,5	71,7	73,4
Северо-Кавказский ФО	52,8	46,9	64,4	68,5	65,2	66,1
Приволжский ФО	46,5	46,9	52,4	53,6	57,6	57,9
Уральский ФО	68,8	69,8	70,2	76,6	74,8	74,6
Сибирский ФО	72,9	72,7	79,9	58,7	63,4	66,5
Дальневосточный ФО	82,9	85,1	85,6	86,0	85,8	85,6
Крымский ФО	-	-	100	-	-	-

Концентрация активов по федеральным округам определяется как отношение суммы активов пяти крупнейших по величине активов кредитных организаций округа к общей сумме активов действующих кредитных организаций округа.

Такое распределение активов характеризуют существующую проблему поляризации банковского сектора России. Самую высокую концентрацию активов демонстрирует Дальневосточный ФО, при этом учитывая, что количество кредитных организаций в данном регионе всего лишь 18. Самый богатый на количество банков Центральный ФО показывают практически самый низкий результат по уровню концентрации. При 358 банках на 1 января 2017 года, уровень концентрации активов составляет всего

<sup>3</sup>Источник: составлено авторами на основе данных Центрального банка РФ

<sup>4</sup>Источник: составлено авторами на основе данных Центрального банка РФ

лишь 58,4%. Приволжский, Уральский, Центральный, Южный и Северо-Западный ФО демонстрируют активное увеличение уровня концентрации за рассмотренные пять лет.

Для подробного анализа банковского сектора необходимо также изучить структуру собственных и привлеченных средств банков.

В общей сумме банковских ресурсов привлеченные ресурсы занимают преобладающее место. Их доля по различным банкам колеблется от 75% и выше. С развитием рыночных отношений структура привлеченных ресурсов претерпела существенные изменения, что обусловлено появлением новых, не традиционных для старой банковской системы способов аккумуляции временно свободных денежных средств физических и юридических лиц.

Таблица 5

Доля в активах привлеченных средств ТОП-10 банков на 01.07.2017 г.<sup>5</sup>

№	Наименование кредитной организации	Объем активов	Размер привлеченных средств	Доля в активах, %
1	Сбербанк России	23 313 570 211	17 769 923 129	76,3
2	ВТБ Банк Москвы	9 442 605 402	6 199 770 387	65,7
3	Газпромбанк	5 577 963 244	3 669 049 824	65,8
4	ВТБ 24	3 645 852 698	2 924 929 178	80,2
5	Россельхозбанк	2 979 462 988	1 985 779 953	66,6
6	Национальный Клиринговый Центр	2 924 780 604	2 398 764 771	82
7	Альфа-Банк	2 648 268 747	1 925 803 085	72,7
8	Банк «ФК Открытие»	2 175 074 353	1 698 973 954	78,1
9	Московский Кредитный Банк	1 752 027 034	1 495 022 501	85,3
10	Промсвязьбанк	1 327 186 616	1 043 148 173	78,6

Анализируя приведенные данные, стоит отметить, что наибольший объем активов сосредоточен в Сбербанке России, который в настоящее время является крупнейшей кредитной организацией в стране. Второе место по объему активов занимает банк ВТБ Банк Москвы, который на данный момент является основным конкурентом Сбербанка России и, наконец, третье место - Газпромбанк.

Также стоит сказать, что наибольшую долю в активах занимают привлеченные средства Московского Кредитного Банка, что в процентном соотношении составляет 85,3% всей суммы активов. Наименьшую долю привлеченных средств имеет ВТБ Банк Москвы (65,7%). Что касается Сбербанка России, который является лидером приведенного выше рейтинга, доля в его активах привлеченных средств равна 76,3%. Доля привлеченных средств в активах может выступать в некоторой степени показателем финансовой зависимости кредитной организации.

Далее рассмотрим собственные средства банков, которые представляют собой совокупность различных по назначению фондов, обеспечивающих экономическую самостоятельность и стабильность функционирования банка.

Таким образом, значение собственных средств банка, прежде всего в поддержании устойчивости. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы (земля, здания, оборудование, заработная плата), без которых банк не может начать свою деятельность, создаются необходимые резервы. Собственные ресурсы являются также главным источником вложений в долгосрочные активы.

Анализируя размеры собственных средств банков, стоит сказать, что наибольшую долю собственных средств в активах имеет Сбербанк России (14,4%). На втором месте расположился Россельхозбанк с долей собственных средств равной 12,9%. Третье место занимает Банк «ФК Открытие», доля

<sup>5</sup>Источник: составлено авторами на основе данных Центрального банка РФ

его собственных средств в общем объеме активов равна 12,4%. Также стоит отметить Национальный Клиринговый центр, доля собственных средств которого равна всего лишь 1,8%.

Таблица 6

Доля в активах собственных средств ТОП-10 банков на 01.07.2017 г.<sup>6</sup>

№	Наименование кредитной организации	Объем активов	Размер собственных средств	Доля в активах, %
1	Сбербанк России	23 313 570 211	3 339 628 541	14,4
2	ВТБ Банк Москвы	9 442 605 402	1 024 264 245	10,8
3	Газпромбанк	5 577 963 244	651 738 854	11,8
4	ВТБ 24	3 645 852 698	325 124 354	8,9
5	Россельхозбанк	2 979 462 988	383 148 792	12,9
6	Национальный Клиринговый Центр	2 924 780 604	51 547 846	1,8
7	Альфа-Банк	2 648 268 747	316 342 232	11,9
8	Банк «ФК Открытие»	2 175 074 353	270 556 748	12,4
9	Московский Кредитный Банк	1 752 027 034	207 584 762	11,8
10	Промсвязьбанк	1 327 186 616	154 254 743	11,6

Несмотря на то, что деятельность Банка России распространяется на все сегменты финансового рынка, мегарегулятор делает заметный перевес именно в сторону регулирования банковского сектора, который меняется как в количественном, так и в качественном выражении. Рынок очищается от недобросовестных игроков (Банк России оперативно реагирует на все нарушения в области законодательства, при этом зачастую прибегая к крайней мере – отзыв лицензии), объем активов растет, крупнейшие банки наращивают объем активов, собственных и привлеченных средств, что в целом свидетельствует о том, что банковский сектор и экономика России в постепенно выходит из кризисной ситуации. А этому в значительной степени и поспособствовала политика мегарегулятора.

Мы считаем, что мегарегулятор способен поддержать банковский сектор и вывести его на еще более высокий уровень эффективности.

## Список литературы

1. Берзон, Н. И. Банковский сектор России: вызовы, проблемы и перспективы / Н. И. Берзон // Финансы и бизнес, 2016. - № 3. - С. 35-46.
2. Елецкова Ю.Б., Колкарева Э.Н. Анализ банковского сектора Российской Федерации / Ю.Б. Елецкова, Э.Н. Колкарева // Инновационная наука, 2017. – С. 157-159.
3. Соболев М. С. Анализ состояния финансового и банковского сектора Российской Федерации 2008–2016 гг. / М.С. Соболев // Экономическая наука и практика: материалы IV Междунар. науч. конф. — Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. — С. 32-37.
4. ЦБ РФ – официальный сайт. – Москва: CBR.RU, 2017. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review\\_insure\\_290617.pdf](http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_insure_290617.pdf)– 01.11.2017

<sup>6</sup>Источник: составлено авторами на основе данных Центрального банка РФ

УДК 336.77

# ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

**БЫКАНОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА,**

к.э.н. доцент кафедры финансов, инвестиций и инноваций

**НОВИКОВА АЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,**

Студентка 4 курса

**РЯСНЯНСКАЯ ОКСАНА АЛЕКСЕЕВНА**

Магистрантка 3 курса

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

**Аннотация:** В статье изучена роль микрофинансирования в финансовой системе страны, представлены основные этапы его развития в России. Проведен анализ рынка микрозаймов в 2014-2016 гг. и изучены отличительные особенности микрозайма от банковского кредита. Кроме того, определены основные проблемы, пути их решения и направления дальнейшего развития микрофинансирования в России.

**Ключевые слова:** микрофинансирование, микрозайм, банковский кредит, проблемы развития микрофинансирования, тенденции развития микрофинансирования.

## PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MICROFINANCE IN RUSSIA

**Abstract:** the paper studied the role of microfinance in the financial system of the country presents the main stages of its development in Russia. The analysis of microlending market in 2014-2016 and studied the distinctive features of a microloan from a Bank loan. In addition, identified key problems, ways of their solution and further development of microfinance in Russia.

**Key words:** microfinance, microloan, Bank credit, development of microfinance, the trends of development of microfinance.

Важным условием социально-экономического развития любого государства является эффективное функционирование финансового рынка страны, рациональность и успешность реализации денежно-кредитной политики. Одним из инструментов, способствующих дальнейшему развитию финансово-кредитной системы государства является микрофинансирование.

Микрофинансирование – это деятельность, направленная на предоставление базовых финансовых услуг (выдача займов, сохранение сбережений и многое другое) физическим лицам, которые не могут получить стандартные банковские услуги: бедному населению, начинающим предпринимателям, иммигрантам и другим.

С экономической точки зрения, микрофинансирование – это специфические финансово-кредитные отношения между организациями, малыми формами хозяйствования, физическими лицами и финансово-кредитными институтами, предполагающие аккумуляцию финансовых ресурсов и их упрощённое предоставление на принципах платности, краткосрочности, возвратности, доверия и целевого использования на развитие хозяйства.

Микрофинансовые организации (далее – МФО), как и банковские структуры, содействуют популяризации финансовых услуг путем большей доступности их для субъектов малого предприниматель-

ства и широких слоев населения.

Считается, что в России данный сегмент финансового рынка начал действовать относительно недавно. Современную российскую историю микрофинансирования представляют в виде пяти основных этапов (табл. 1).

Таблица 1

### Этапы развития микрофинансирования в России

1 этап	1990–1994 гг. На первом этапе в РФ преобладали неофициальные институты микрофинансирования, представленные преимущественно неформальными обществами взаимного страхования среди узкого круга предпринимателей и на фоне практически полного отсутствия официальных микрофинансовых структур. Тогда отсутствовала нормативно-правовая база регулирования в сфере микрофинансирования
2 этап	1994 г. по 1998 г. Сделаны первые шаги к освоению самостоятельными российскими небанковскими институтами, осуществляемые преимущественно при поддержке разнообразных программ международных институтов развития (ЕБРР, TACIS, USAID и др.). Данный этап современной российской истории микрофинансирования можно охарактеризовать как период набора опыта первыми отечественными микрофинансовыми организациями
3 этап	1998–2010 гг. Увеличение объемов российского рынка МФО и значительное расширение участников данного рынка. Со стороны банковского сектора появляется интерес к сфере микрофинансирования и кредитной кооперации. Начиная с 1998 г. в РФ стали реализовываться проекты финансирования малого бизнеса, получившие официальное название микрофинансовых программ и внедрявшиеся в российский рынок на основе международных технологий. Первыми на рынок микрофинансирования участники вошли в 2003 году в статусе коммерческих микрофинансовых организаций. Этот этап является временем официального признания микрофинансирования как одной из составляющих российской финансовой системы
4 этап	2010–2014 гг. Институциональное оформление российского рынка микрофинансирования. Участниками был получен официальный статус и признание в нормативно-правовом пространстве
5 этап	2014 г. и по настоящее время. Продолжение активной институционализации микрофинансового рынка на фоне реализации ряда законодательных инициатив, направленных на совершенствование нормативной базы, регулирующей сферу микрофинансирования в РФ

В целом, 2010 год считается отправной точкой для сферы микрофинансирования в России, так как 2 июля 2010 года был принят федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1].

Известно, что в период жесткой конкуренции все микрофинансовые организации упрощают условия получения займа, и совершенствуют технологии работы. Так, в большинстве из них существует возможность подать заявку на сайте компании, и ее рассмотрение проходит в режиме онлайн. Принятие решения занимает около 1 часа и сумма, при положительном решении, перечисляется в безналичной форме на банковский счет или кредитную карту, а также может выдаваться наличными. В основном, услугами микрофинансовых организаций пользуются необеспеченные слои населения.

Динамику объема рынка микрозаймов в России в 2014–2016 гг. представим на рис. 1.

Как видно из рис. 1, объем рынка микрозаймов в России в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 196% и составил 98,3 млрд. руб., что связано с ужесточением требований традиционных банков к заемщикам.

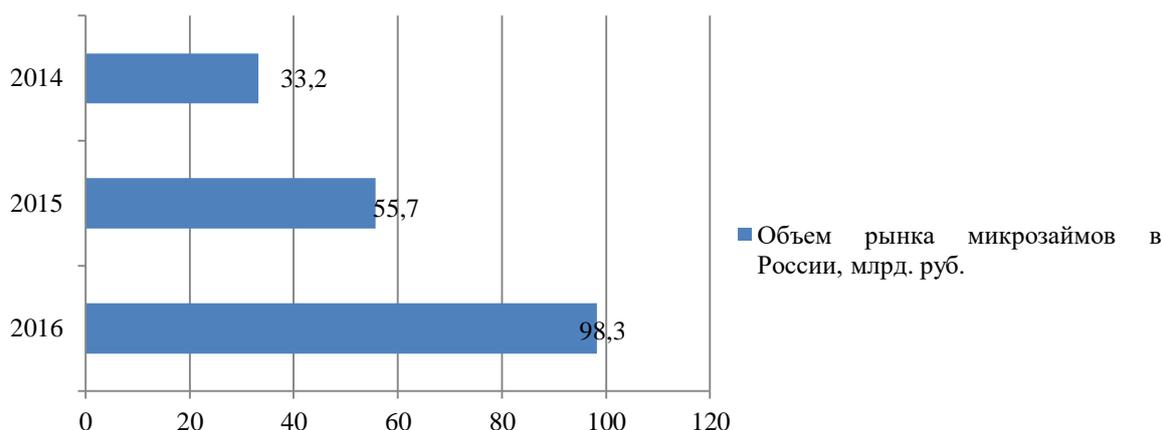


Рис. 1. Объем рынка микрозаймов в России в 2014-2016 гг., млрд. руб.

Состояние финансового рынка в последние годы характеризуется значительными темпами роста как микрофинансового сектора, так и его участников. Характеристикой, определяющей эффективность деятельности микрофинансовых организаций является отраслевая структура их кредитного портфеля. Рассмотрим отрасли занятости заемщиков российских микрофинансовых организаций в 2014-2016 гг. (рис. 2.).

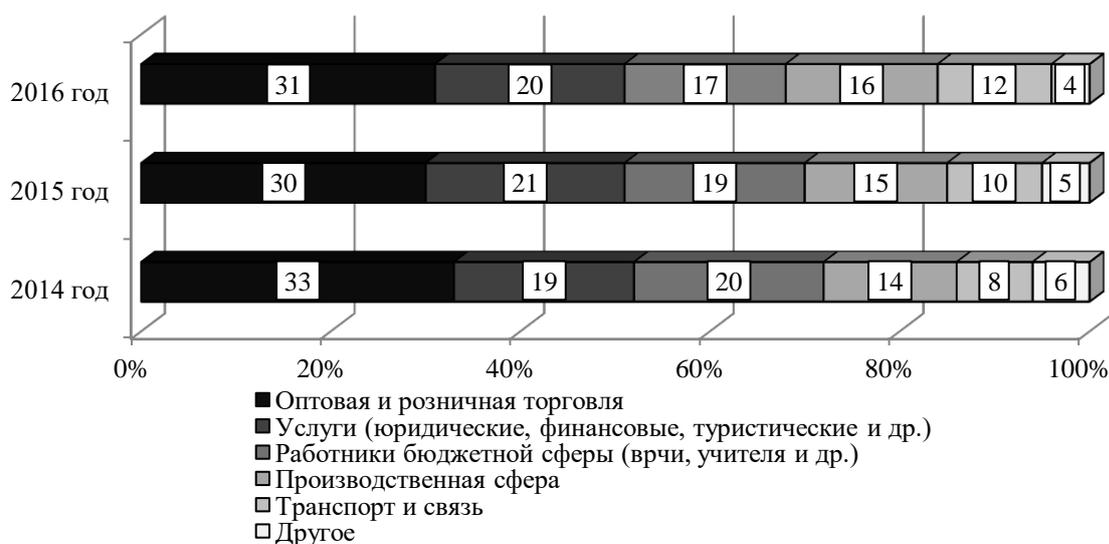


Рис. 2. Отрасли занятости заемщиков российских микрофинансовых организаций за 2014-2016гг., %

Из рис. 2 видно, что основными потребителями микрофинансовых услуг является экономически активное население с невысоким и средним уровнями дохода, занятое оптовой и розничной торговле (31% в 2016 году), в производственной сфере (16% в 2016 году), в сфере услуг (20% в 2016 году) и бюджетной сфере (17% в 2016 году).

Во всех федеральных округах России более 61% заемщиков МФО – женщины, средний возраст которых составляет 39,8 года. Возраст заемщиков – представителей мужского населения составляет 36 лет. Основной категорией заемщиков МФО (50% от общего объема займов) является возрастная группа от 18 до 36 лет, самыми частыми заемщиками (25%) являются люди в возрасте от 26 до 31 года, т.е. та категория населения, у которой возникают определенные трудности при получении кредита на развитие собственного бизнеса. При этом самая неосведомленная категория населения – лица в возрасте от 60 лет.

Основная масса клиентов микрозаймов не хотят обращаться в банки либо и вовсе не имеют такой возможности. Поэтому система микрофинансов является дополнением, а не замещением банковского кредитования. Она занимает свою нишу, а «не место банковских услуг». «Этим объясняется ситуация, в которой темп роста микрофинансирования на протяжении нескольких лет превышает темпы роста, показываемые банковским кредитованием» [2, с.81].

Основываясь на вышесказанном рассмотрим основные отличия микрозайма от банковского кредита и выделим основные плюсы и недостатки «быстрых кредитов». **Во-первых**, это разница в условиях кредитования. Микрозаймы для населения выдаются на небольшой период, в редких случаях он превышает 1 год. Чаще это займы до зарплаты на 2-3 недели, суммы кредитования от 10 до 60 тыс. руб., процентные ставки – 1-2% в день (или 730% в год). Банковский кредит, несомненно, выгоднее, при длительном сроке до 3-5 лет и даже при завышенной процентной ставке в 40-60%. Микрокредиты от банков (экспресс-кредиты) можно встретить очень редко по причине их нерентабельности.

**Во-вторых**, это доступность заемных средств. Так, для выдачи микрозайма достаточно паспорта, а для выдачи банковского кредита нескольких документов (в том числе справки о доходах). Нередко на сайтах МФО заявляется процент положительного решения по займу в 98-ми случаев из 100, а некоторые кредитные брокеры и вовсе предлагают займы без отказа. Сроки принятия решения практически мгновенные – до 20-30 минут, особенно при оформлении микрозаймов онлайн с выдачей на карту, счёт или на электронный кошелек. Доступна эта услуга и для лиц с испорченной кредитной историей, которую можно исправить за счёт взятия и своевременного погашения долга.

**В-третьих**, удобство выдачи кредита, который можно оформить онлайн в банках и в МФО. Получение денежных средств заемщиками в МФО, в отличие от коммерческих банков, возможно без фактического посещения, просто предоставив паспортные данные при заполнении анкеты, причём средства могут перечислить на практически любую банковскую карту клиента (или на фирменную карточку микрофинансовой организации), на счёт в любой кредитной организации, на электронные кошельки (Яндекс Деньги, Киви), через системы денежных переводов (Contact и др.)

Из основных отличительных признаков микрозаймов от банковских кредитов можно заключить, что простота и скорость оформления такого кредита действительно является большим преимуществом. Но в ЦБ РФ отмечают, что такой займ стоит брать только в том случае, если понесённые затраты не превысят выгоды от него, а также, если клиент уверен, что сможет его вернуть.

Очевидным минусом является достаточно высокий процент, достигающий 2% в день, а если умножить эту цифру на количество дней в году, получится число, превышающее 700%.

В настоящее время, активно меняется и позиция Банка России по отношению к деятельности микрофинансовых организаций, вводятся отдельные законодательные акты, регламентирующие документы. Так, с 2016 года все микрофинансовые организации обязаны предоставлять информацию о клиентах без их на то разрешения в одну общую базу, что позволит снизить уровень риска для самих микрофинансовых организаций.

Также еще одним нововведением является ограничение процентных ставок по займам, которое предусматривает то, что ставки должны быть ориентированы на средние показатели не могут быть выше их больше чем на треть. В целом, Банк России активно реализует систему регулирующих мер для создания легального рынка без присутствия «серых» участников. Это позволит повысить уровень доверия населения к микрофинансовым организациям.

Таким образом, проблемы и возможности их решения для рынка микрофинансовых услуг можно представить следующим образом (рис. 3).

Из рис.3 видно, что проблему поиска фондирования было бы целесообразно решить с помощью организации облигационных займов и привлечения банковских кредитов. Для микрофинансовых организаций основным источником фондирования являются банковские кредиты, которые «составляют около 50 % от общего объема фондирования, порядка 30 % объема пассивов формируется за счет собственных средств учредителей и только 20 % финансирования привлекаются при помощи займов квалифицированных инвесторов» »[3].

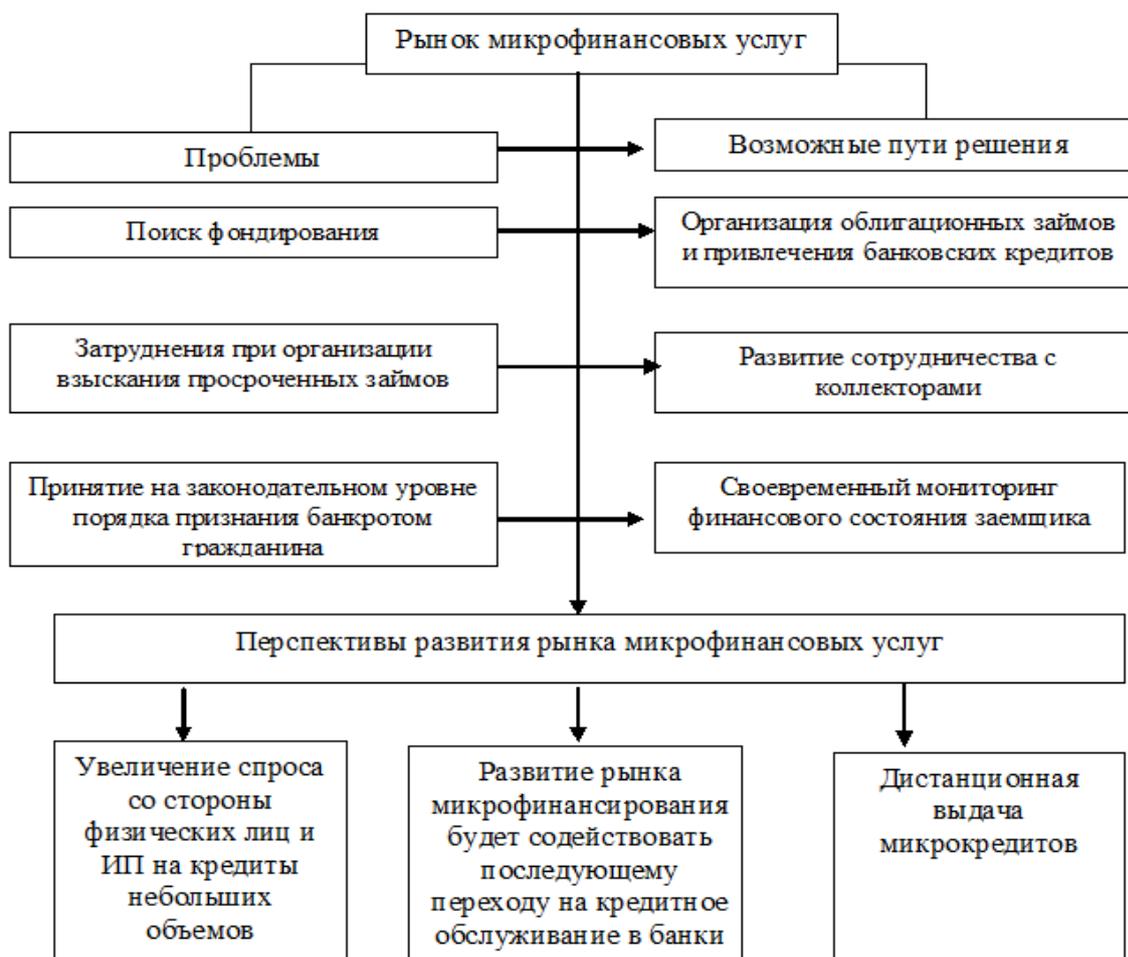


Рис. 3. Проблемы и возможные пути их решения для рынка микрофинансовых услуг в России

В целях повышения эффективности взыскания просроченных займов необходимо развивать сотрудничество с коллекторскими агентствами. Коллекторы работают с МФО в основном по агентской схеме, и случаи продажи портфелей встречаются крайне редко.

Порядок признания банкротом гражданина регламентируется Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 407-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», отдельными законодательными актами РФ в отношении регулирования реабилитационных процедур, использующихся в отношении гражданина-должника»[4]. И предусматривает комплекс следующих факторов: «существование у должника неисполненных финансовых обязательств на сумму, которая не может превышать 500 000 рублей; неисполнение этих обязательств на протяжении более чем 3 месяцев с момента, когда они обязаны были быть исполнены»[2, с.81]. Поэтому на данном этапе необходимо на государственном уровне осуществлять своевременный мониторинг финансового состояния заемщика, который и позволит не допустить банкротства физического лица.

Можно ожидать, что 2017-2018 годы будут успешными для микрофинансовых организаций в этом плане, поскольку отсутствие экономической стабильности негативно сказывается на платежеспособном спросе населения [5, с.4].

Дальнейшее развитие рынка микрофинансирования будет содействовать расширению территориальной инфраструктуры и усилению конкуренции, что будет способствовать улучшению качества и доступности услуг МФО, а также нормативному ограничению ставок размещения ресурсов, что обусловит снижение рыночных ставок выдаваемых микрозаймов.

## Список литературы

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 01.05.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_102112/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/)
2. Канкулова Л. А. Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). — Пермь: Зебра, 2015. — С. 79-82. —Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7533/> (дата обращения: 17.12.2017).
3. Инвестиции в микрофинансовый рынок. Проблемы и перспективы [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.micfi.n.ru> (Интервью с Сергеем Сучковым)
4. О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»: федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_200497/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200497/)
5. Алабина, Т.А. Современное состояние и перспективы развития микрофинансовых организаций в России [Текст] / Т.А. Алабина, А.Б. Белик // Экономические исследования. – 2017. – № 3. – С. 3-7.  
© Н.И. Быканова, А.В. Новикова, О.А. Ряснянская

УДК 657.6

# ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В КОМПАНИИ, ПРЯМОЙ И КОСВЕННЫЙ МЕТОД

**РЫМАНОВ АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ,**

Д.э.н., профессор кафедры

**САВАКОВА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВНА,**

Студентка,

ФГБОУ ВО «Новосибирский университет экономики и управления «НИНХ»», НГУЭУ

**Аннотация:** В современных условиях хозяйствования многие компании поставлены в условия самостоятельного выбора стратегии и тактики своего развития. Самофинансирование предприятием своей деятельности стало первоочередной задачей.

В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды необходимо оперативно реагировать на отклонения от нормальной деятельности компании. Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности компании - получения прибыли.

**Ключевые слова:** прямой метод, косвенный метод, движения денежных средств, притоки, оттоки, денежный поток, инвестиционная деятельность, текущая деятельность, финансовая деятельность.

## THE BASICS OF CASH FLOW MANAGEMENT IN THE COMPANY, DIRECT AND INDIRECT METHOD

**Savacova Daria Nikolaevna**

**Abstract:** In the current economic conditions, many businesses set out in the conditions independent of the choice of strategy and tactics of its development. Self-financing enterprise of the activities has become a priority. In the face of competition and a volatile external environment, you have to respond quickly to deviations from the normal activities of the enterprise. Cash flow management is a tool with which you can achieve the desired result of activity of the company - profit.

**Key words:** direct method, indirect method, cash flows, inflows and outflows, cash flow, investment activities, current activities, financial activities.

**Цель:** Исследование теоретических аспектов, касающихся управления и оптимизации денежных потоков компании.

**Методология:** В статье рассмотрены понятия и классификация денежных потоков, а также методы расчета. Плюс дополнительно рассмотрены различные коэффициенты, позволяющие сделать оценку о движении денежными средствами более точной.

**Введение:** В системе управления различными аспектами деятельности любой компании в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами.

Управления денежными потоками определяется тем, что они занимают значительное место в производственно-хозяйственной деятельности компании:

- обеспечивают финансовое равновесие организации на всех этапах жизненного цикла;
- снижают риск неплатежеспособности;
- способствуют ускорению оборачиваемости капитала;
- позволяют снизить потребность в заемном капитале.

Таким образом, оценка движения денежных средств компании за отчетный период, а также планирование денежных потоков на перспективу являются важнейшим дополнением анализа финансового состояния организации.

#### **Теоретический аспект вопроса:**

Денежный поток - это денежные средства, под которыми понимаются депозитные счета и наличные деньги, получаемые организацией от всех видов деятельности и расходуемые на обеспечение дальнейшей деятельности [7 с.335].

Понятие «денежный поток предприятия» является агрегированным, включающим в свой состав многочисленные виды этих потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками они требуют определенной классификации. Такую классификацию денежных потоков предлагается осуществлять по следующим основным признакам:

По направленности движения денежных средств выделяют следующие виды денежных потоков:

- положительный денежный поток;
- отрицательный денежный поток. [3 с.295]

По методу исчисления объема:

- валовой денежный поток;
- чистый денежный поток.

По видам деятельности:

- денежный поток от операционной деятельности;
- денежный поток от инвестиционной деятельности;
- денежный поток от финансовой деятельности.

По видам деятельности:

- денежный поток от операционной;
- денежный поток от инвестиционной;
- денежный поток от финансовой деятельности.

По периоду времени:

- краткосрочные денежные потоки;
- долгосрочные денежные потоки [1 с.82].

Рассмотренные классификации позволяют более целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование различных видов денежных потоков в организации [13 с.223].

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств и организацией их оборота, направленных на обеспечение финансового равновесия и устойчивости их роста [15 с.13].

Управление денежными потоками подчинено главной цели - обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия.

Управление денежными потоками включает:

- учет движение денежных средств;
- анализ потоков денежных средств;
- составление бюджета денежных средств и охватывает основные аспекты управления деятельностью компании.

Анализ движения денежных средств позволяет установить основные источники притока и направления оттока денежных средств и дать им оценку. Для анализа движения денежных средств мо-

гут использоваться прямой и косвенный методы.

Основой для прямого метода является форма № 4. В ходе анализа необходимо рассчитать показатели структуры поступлений и платежей по видам деятельности, а также показатели динамики поступлений и платежей. Оценивая чистые денежные средства по видам деятельности необходимо иметь в виду следующее:

- чистые денежные средства от текущей деятельности должны быть положительными, поскольку текущая деятельность - это деятельность, преследующая в качестве основной цели извлечение прибыли. Положительные денежные средства от текущей деятельности - это свидетельство успешной деятельности организации и возможности дальнейшего развития за счет собственных средств;

- чистые денежные средства от инвестиционной деятельности должны быть отрицательными, платежи должны превышать поступления, поскольку инвестиционная деятельность связана с приобретением и продажей внеоборотных активов;

- чистые денежные средства от финансовой деятельности должны быть положительными, поскольку эта деятельность связана с изменением собственного инвестированного капитала и заемных средств, это свидетельствует о том, что организация финансирует свою расширяющуюся деятельность за счет внешних источников [12 с.558].

Анализ денежных потоков организации, проводимый по данным формы № 4 должен включать следующие расчеты:

- структура суммарных поступлений и платежей по видам деятельности.
- динамика поступлений и платежей.
- обеспеченность денежными средствами.

Рассмотрим следующие коэффициенты, которые характеризуют денежный поток. Показатель обеспеченность денежными средствами характеризует, сколько в среднем дней сможет работать организация без притока дополнительных денежных средств и рассчитывается по формуле:

$$O_{дс} = (\text{денежные средства/платежи по текущей деятельности}) * 365$$

Аналогичным рассмотренному показателю является показатель интервала самофинансирования, который учитывает возможность самофинансирования не только за счет имеющегося остатка денежных средств, но и за счет краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, показатель рассчитывается по формуле:  $I_{с} = ДС + КФВ + ДЗ / 365$

- достаточность денежного потока по текущей деятельности для самофинансирования, показатель рассчитывается по формуле:

$D_{инв} = \text{чистые денежные средства от текущей деятельности} / \text{платежи по инвестиционной деятельности}$  [12 с.543].

- достаточность денежного потока по текущей деятельности для погашения обязательств, формула  $D_{фин} = \text{чистые денежные средства по текущей деятельности} / \text{платежами по финансовой деятельности}$ .

Информационной основой анализа движения денежных средств косвенным методом является баланс, методической основой - балансовый метод анализа, который увязывает притоки и оттоки денежных средств.

Притоки денежных средств в соответствии с этим методом анализа могут быть вызваны увеличением статей пассива баланса и уменьшением статей актива баланса. Оттоки, наоборот, вызываются увеличением статей актива и уменьшением статей пассива, при этом основой денежного потока являются прибыль отчетного года и амортизация. В общем виде формулу для расчета и анализа движения денежных средств косвенным методом можно записать следующим образом:  $ДП = П_{отч} + АО - (ДА + АО) + (ДП - П_{отч})$

Для того чтобы установить, с какой деятельностью связано движение денежных средств, можно воспользоваться следующими взаимосвязями между статьями баланса и видами деятельности организации [11 с.219].

Текущая деятельность проявляется в балансе через приросты статей актива: «Запасы и НДС», «Дебиторская задолженность»; а также приросты статей пассива: «Нераспределенная прибыль»,

«Кредиторская задолженность». При расчете денежного потока по текущей деятельности кроме перечисленных статей необходимо прибавить чистую прибыль и амортизацию отчетного года. Денежный поток от текущей деятельности можно рассчитать по формуле:  $ДП_{тек} = П_{отч} + АО - \Delta З - \Delta ДЗ + (\Delta K_{нак} - П_{отч}) + \Delta КЗ$ ,

Инвестиционная деятельность отражается в балансе через прирост статьи актива «Внеоборотные активы» (плюс амортизация отчетного года). Денежный поток от инвестиционной деятельности можно рассчитать по формуле:

$$ДП_{инв} = - (\Delta BA + АО),$$

Финансовая деятельность отражается в балансе через приросты статей пассива: уставный капитал (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров), добавочного капитала, долгосрочных обязательств, краткосрочных кредитов и займов. Денежный поток от финансовой деятельности можно рассчитать по формуле:

$$ДП_{финн} = \Delta K + \Delta O_{д} + \Delta O_{к.з}$$

Оценивая результаты анализа, следует иметь в виду, что для растущего успешного бизнеса характерны притоки - собственный капитал (прибыль отчетного года и вклады участников), кредиты и займы, а также кредиторская задолженность; оттоки - внеоборотные активы, запасы и дебиторская задолженность, то есть притоки по пассиву баланса и оттоки - по активу.

Чистые денежные средства, рассчитанные по прямому и косвенному методам, оказываются не равными вследствие следующих обстоятельств.

Признание в косвенном методе прибыли отчетного года в качестве денежного потока по текущей деятельности. Однако прибыль отчетного года включает финансовый результат, связанный с инвестиционной деятельностью.

Влияние дебиторской и кредиторской задолженностей. При расчете денежных средств косвенным методом кредиторская и дебиторская задолженности относятся к текущей деятельности, в то время как они могут иметь отношение к инвестиционной деятельности [14 с.458].

Оценивая отклонения чистых денежных средств по видам деятельности, полученные с использованием прямого и косвенного методов, необходимо учитывать, что приоритет остается за прямым методом, поскольку он более точно фиксирует соответствующие денежные потоки.

**Заключение:** В стабильной работающей компании денежные потоки, генерируемые текущей деятельностью, они могут быть направлены в инвестиционную и финансовую деятельность. Например, на приобретение капитальных активов, на погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, выплату дивидендов. Во многих компаниях текущая деятельность часто поддерживается за счет инвестиционной и финансовой деятельности, что обеспечивает их выживание в неустойчивой экономической среде.

Также большую роль играет определение состава, структуры денежных средств и его движение в организации. При определении состава и структуры денежных средств в идеале хотелось бы иметь наиболее возможный резерв в виде наличности в кассе. Вместе с нехваткой финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями, например, участия в каком-либо доступном инвестиционном проекте.

Отрицательное сальдо денежного потока за отчетный период проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности компании, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, росте продолжительности финансового цикла и как итог - в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Научные подходы к формированию денежных потоков организации позволяют обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность как в текущем, так и в будущем периодах. Поэтому денежные потоки любого предприятия, независимо от формы собственности, являются ключевым объектом финансового управления.

## Список литературы

- 1 Аббасов, С. А. оглы Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента / Аббасов Сарвар Алыджан оглы // Российское предпринимательство. – 2015 г. – № 16 (236). – С. 80-90.
- 2 Белик, Е.В. Совершенствование оценки денежных потоков и их влияния на финансовую устойчивость/ Е.И. Бережнова, О.Г. Житлухина Н.В. Недбайлова. - Владивосток: Издательство «ТГЭУ», 2015 г. – С. 150-180.
- 3 Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014 г. – С. 289-302.
- 4 Власов, А.В. Концепция управления денежными потоками в системе финансового менеджмента организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015 г. – № 4. – С.30-37.
- 5 Гутова А.В. Управление денежными потоками на предприятии. // Финансовый бизнес. – 2015 г. - №5. - С. 75-80.
- 6 Донцова, Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М.: ДИС, 2014 г. – С. 290-301.
- 7 Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2015 г. – С. 330-336.
- 8 Кабанов, А. А. Современные способы управления финансовыми потоками в холдингах / А. А. Кабанов; рец. Т. В. Филатовой // Аудит и финансовый анализ. – 2013 г. – № 1. – С. 350-361.
- 9 Кандрашина, Е. А. Финансовый менеджмент : учебник для студентов бакалавриата ВПО, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Е. А. Кандрашина. – Москва : Дашков и К, 2013 г. – С. 200-220.
- 10 Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова; Гос. ун-т упр.- 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – С. 400-428.
- 11 Крейнина А.М. Финансовый менеджмент: Учеб. Пособие. - М.: Изд-во «Дело и сервис», 2013 г. – С. 180-186.
- 12 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2014. – С. 540-560.
- 13 Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Либерман.- 5-е изд. – М. : РИОР, 2014 г. – С. 211-230.
- 14 Любушин, Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия Н.П. Любушин, В.В. Лещева, В.Г. Дьякова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2014 г. – С.455-460.
- 15 Макарова В.И., Репьев С.В. Планирование и управление денежными потоками предприятия. // Автоматизированные и современные технологии. – 2013 г. - № 4. – С. 11-19.

УДК 336.64

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

**ЗАЙКО АННА ГЕННАДЬЕВНА**аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса,  
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные математические модели прогнозирования денежных потоков, получившие распространение в экономической литературе. Автором подробно изложены методики прогнозирования в соответствии с исследованиями Баумоля, Миллера-Орра, Стоуна с рассмотрением графического изображения данных моделей.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, денежные потоки, прогнозирование денежных потоков, математические модели, остаток денежных средств.

## MATHEMATICAL MODELS FOR FORECASTING CASH FLOWS

**Zayko Anna Gennadievna**

**Abstract:** The article considers the main mathematical models of cash flow forecasting, which have become widespread in the economic literature. The author presents in detail the forecasting techniques in accordance with the studies of Baumol, Miller-Orr, and Stone, with a graphic representation of these models.

**Keywords:** financial management, cash flow, cash flow forecasting mathematical models, the rest of cash resources.

Вопрос прогнозирования денежных потоков в настоящее время получил широкое развитие в трудах отечественных и зарубежных экономистов. Основными направлениями развития данной области финансового менеджмента являются детерминированные, интуитивные методы, а также методы, основанные на принципах математического моделирования [1, 5].

Среди основных математических моделей, можно выделить такие как модели Миллера-Орра [2], Уильяма Баумоля [3], Стоуна [4], а также использование имитационного моделирования по методике Монте-Карло [5]. Данные механизмы получили широкое распространение в зарубежной практике, поскольку позволяют определить оптимальный баланс денежных средств на расчетных счетах и объем высоколиквидных финансовых инструментов, с учетом спроса на наличность, процентной ставки по ценным бумагам и издержек перемещения денежных средств между этими двумя категориями.

Модель Мертона Миллера и Дэниела Орра [2] является одной из первых стохастических моделей, описывающих управление денежным запасом предприятия в условиях невозможности предсказать ежедневные поступления и расходования денежных средств. Ученые обратились к процессу Бернулли – стохастическому процессу, в рамках которого притоки и оттоки денежных средств принимаются независимыми случайными явлениями со степенью вероятности равной 0,5. Графическое изображение модели Миллера-Орра можно представить следующим образом:

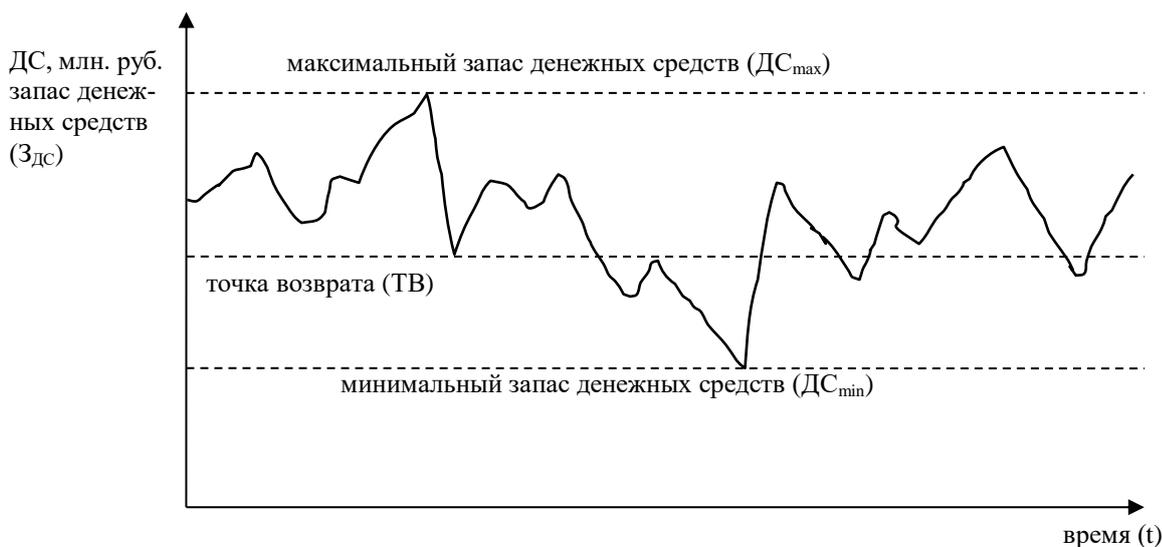


Рис. 1. Модель Миллера-Орра

Модель формируется путем в установления минимального запаса денежных средств ( $ДС_{min}$ ), как правило, равному компенсационному остатку, либо страховому запасу предприятия, и максимального запаса денежных средств ( $ДС_{max}$ ). Запас денежных средств постоянно хаотически меняется, при достижении верхнего предела компания начинает инвестировать в ликвидные финансовые инструменты, чтобы запас денежных средств вернулся к «точке возврата» (ТВ).

В случае снижения остатка денежных средств до минимального допустимого уровня, предприятие начинает продавать ранее купленные ценные бумаги, либо берет кредит с целью вновь достичь оптимального уровня запаса денежных средств.

При определении размаха вариации (диапазона между нижним и верхним пределами) стоит учитывать ежедневный оборот денежных средств предприятия, увеличивая или уменьшая его пропорционально изменению среднего платежного оборота [6, 205]. Для вычисления точки возврата (оптимального остатка денежных средств) в данной модели применяется следующая формула:

$$ТВ = \sqrt[3]{\frac{3 \cdot P_{\phi} \cdot B^2}{4 \cdot \Pi_{\phi}}} + ДС_{min}, \quad (1)$$

где ТВ – оптимальный остаток денежных средств;

$P_{\phi}$  – средняя стоимость операций с финансовыми инструментами (единая величина при покупке и продаже)

$B$  – размер среднеквадратического отклонения (вариации) ежедневного поступления денежных средств на расчетный счет;

$\Pi_{\phi}$  – средняя процентная ставка по финансовым инструментам (потери альтернативных доходов при хранении денежных средств);

$ДС_{min}$  – минимальный запас денежных средств предприятия.

Размер максимального остатка денежных средств можно определить с использованием следующей формулы:

$$ДС_{max} = 3 \cdot ТВ - 2 \cdot ДС_{min} \quad (2)$$

Таким образом, модель Миллера-Орра может быть рассчитана при учете следующих допущений:

- компания определяет для себя минимальный запас денежных средств;
- среднеквадратическое отклонение (вариация) рассчитываются исходя из ежедневного движения денежных средств на расчетных счетах;
- предприятие вычисляет размер альтернативных и транзакционных издержек.

Модель Баумоля [3], разработанная в 1952 году, является одним из первых алгоритмов, позволяющих найти оптимальный размер среднего остатка денежных средств с учетом ежедневного объема

платежного оборота предприятия. Данная модель может быть рассчитана при учете следующих допущений:

- компания имеет постоянный прогнозируемый уровень потребности в денежных средствах;
- денежные средства расходуются равномерно, до нулевого остатка;
- при возникновении излишка денежных средств, они вкладываются в ликвидные ценные бумаги, при операциях с финансовыми инструментами возникают транзакционные издержки.

Графически модель Баумоля можно представить в следующем виде:

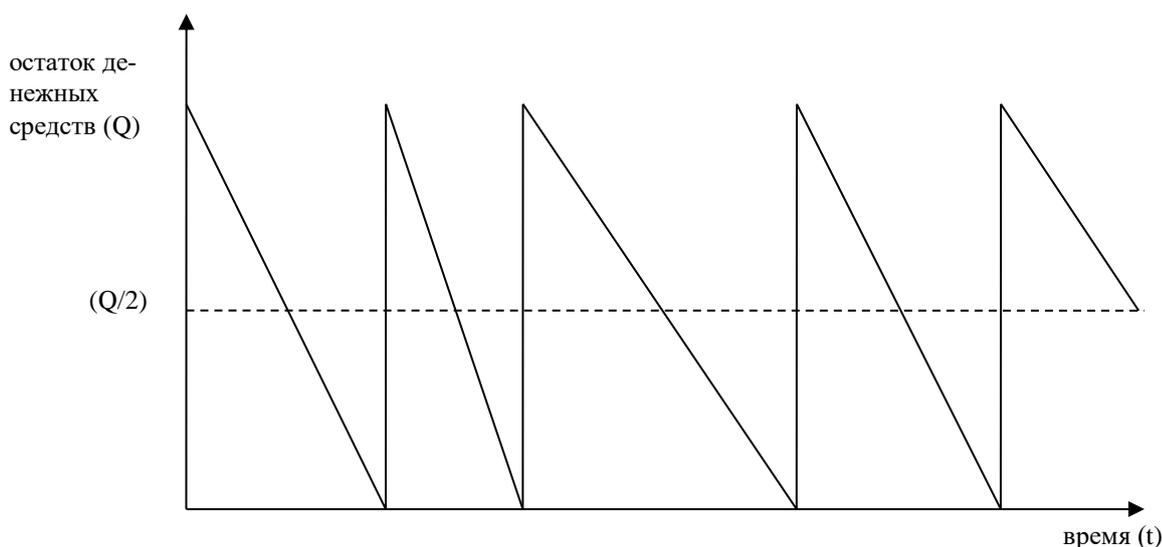


Рис. 2. Модель У. Баумоля

В соответствии с данной моделью, предприятие начинает свою деятельность при максимальном целесообразном для него уровне денежных средств, после чего на протяжении определенного времени непрерывно расходует их. Денежные средства, которые поступают от основной деятельности, компания вкладывает в высоколиквидные финансовые инструменты. Когда запас денежных средств заканчивается, то есть равняется нулевой отметке, компания начинает реализовывать часть своих ценных бумаг, достигая первоначального уровня остатка денежных средств ( $Q$ ). Поэтому динамика движения денежных средств имеет вид пилообразной кривой.

Оптимальный остаток денежных средств предприятия в соответствии с данной концепцией, рассчитывается следующим образом:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot F \cdot T}{r}}, \quad (3)$$

где  $Q$  – оптимальный прогнозируемый уровень остатка денежных средств предприятия в отчетном периоде;

$F$  – средние транзакционные издержки по операциям с ценными бумагами;

$T$  – общая сумма платежного оборота, необходимого для поддержания операций в отчетном периоде;

$r$  – величина процентного дохода (альтернативных затрат), равная ставке доходности ликвидных ценных бумаг или процента от направления имеющихся средств на кредитование третьих организаций.

Следовательно, объем среднего запаса денежных средств составляет  $Q/2$ , при этом количество операций по трансформации денежных средств в финансовые инструменты ( $k$ ) равно:

$$k = \frac{F}{Q}, \quad (4)$$

Общая величина расходов по реализации такого механизма ( $C'$ ) составляет:

$$C' = T \cdot k + \frac{r \cdot Q}{2}, \quad (5)$$

В данной формуле величина прямых расходов предприятия выражена первым слагаемым, а

размер упущенной выгоды при отказе от инвестирования денежных средств в ценные бумаги выражен вторым слагаемым.

К недостаткам модели Баумоля можно отнести предположение о том, что денежные потоки предприятия предсказуемы, а также отсутствие цикличности и сезонности, что делает ее скорее теоретической, нежели практической.

Опубликованная в 1972 году модель Стоуна [4] позволяет компании определить минимальный, максимальный и оптимальный остаток денежных средств так же, как и модель Миллера-Орра, но при этом она больше нацелена на управление целевым остатком. Определение верхнего и нижнего пределов остатка денежных средств уточняется финансовым менеджментом предприятия в соответствии с информацией о запланированных денежных поступлениях и расходах в краткосрочном периоде. [7, 205] Графически модель Стоуна можно представить следующим образом:

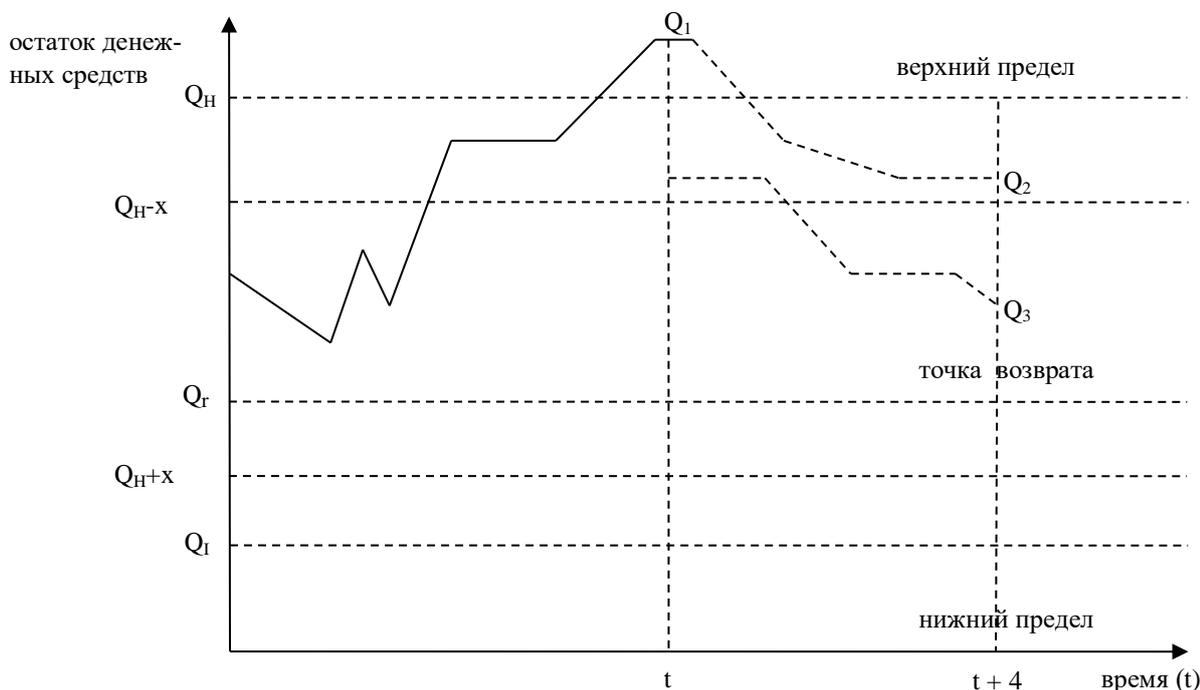


Рис. 3. Модель Стоуна

Аналогично модели Миллера-Орра, в данной концепции компания определяет оптимальный остаток денежных средств на расчетных счетах. На рис. 3  $Q_H$  и  $Q_l$  – максимальный и минимальный пределы его движения. Кроме того, модель Стоуна имеет внутренние границы колебаний денежных средств  $Q_{H-x}$  и  $Q_{l+x}$  соответственно.

Так при достижении остатком верхнего предела в момент  $t$  (на рис. 3 точка  $Q_1$ ) не происходит автоматического процесса по покупке финансовых инструментов в размере  $Q_H - Q_r$ , а делается прогноз на ближайшие несколько дней (например, 4 дня). В случае, если остаток денежных средств по состоянию на момент  $t + 4$  прогнозируется выше уровня внутреннего верхнего предела  $Q_{H-x}$ , например, соответствует точке  $Q_2$ , то денежные средства в объеме  $Q_2 - Q_r$  будут направлены на покупку высоколиквидных финансовых инструментов. При прогнозировании ожидаемого остатка денежных средств на уровне  $Q_3$ , сделок с ценными бумагами осуществляться не будет. Аналогичный механизм применим к операциям при достижении нижних пределов денежного остатка.

Таким образом, модель Стоуна представляется более гибкой по отношению к определению остатка денежных средств, поскольку опирается на прогнозные данные, которые могут включать в себя особенности конкретной компании и практический опыт ее менеджмента.

## Список литературы

1. Придворова Е.С. Сравнительный анализ методов прогнозирования социально-экономического развития региона (на примере Белгородской области) [Текст] // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. Т. 25. № 1-1. С. 5-14;
2. Miller M., Orr D. A model of the demand for money by firms. *Quarterly Journal of Economics* // 08/1966;
3. Baumol W.J. The Transactions demand for cash. An inventory theoretic approach // *Quart. Journ. Econ.* 10/1952;
4. Stone B.K. The use of forecasts and smoothing in control-limit models for cash management // *Financial management*, 2 / 1972;
5. Winston W. (1998). *Financial Models Using Simulation and Optimization*. Palisade Corporation, Newfield, NY, pp. 107–112;
6. Кузнецов М.Н. Экономико-математическое моделирование инновационной политики компании с учетом факторов риска [Текст] / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2015. № 2. С. 204-208;
7. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст] / Л.Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 240.

© А.Г. Зайко, 2017

УДК 368

# РЫНОК СТРАХОВАНИЯ РОССИИ

**ИНДУТЕНКО АНТОНИНА НИКОЛАЕВНА,**

к.т.н., доцент

**КУЗЬМИНОВА ОЛЬГА ОЛЕГОВНА,****КУЗНЕЦОВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА**

Студенты

НИУ «Белгородский государственный университет»

**Аннотация:** в данной статье были рассмотрены ключевые показатели динамики страхования в России в разрезе отраслей и основных участников рынка. Были обозначены основные факторы, влияющие на величину сборов, а также были рассмотрены способы, к которым прибегли страховые компании для увеличения объемов портфелей.

**Ключевые слова:** страхование, динамика, рынок, отрасль.

## THE INSURANCE MARKET OF RUSSIA

**Indutance Antonina Nikolaevna,****Kuzminova Olga Olegovna,****Kuznetsova Nadezhda Viktorovna**

**Abstract:** this article reviewed key performance indicators insurance in Russia by industry and major market participants. Were identified the main factors affecting the amount of fees, and were the methods resorted to by the insurance company to increase the volume of portfolios.

**Key words:** insurance, trends, market, industry.

В последние несколько лет рынок страхования в России был подвержен влиянию кризиса 2015 года, вследствие которого произошло сильное сокращение взносов в различные отрасли страхования, другими словами, находился в стадии стагнации. Так же наблюдалось сокращение доходности всех секторов страхования, а страховые компании были подвержены влиянию других сегментов финансового рынка. Введенные санкции по отношению к России добавили неопределенность к сложной экономико-политической ситуации в стране. Именно поэтому исследование динамики секторов страхования в России на данном этапе развития является одной из приоритетных задач, решение которой позволит принимать верные и экономически-эффективные меры, ведущие к стабилизации и росту доходности данных секторов. Более того, данная форма финансовых отношений выступает в качестве основного инвестиционного ресурса для развития экономики России и страны в целом, что обуславливает актуальность изучения данной отрасли в экономике страны.

В сравнении с 2015 годом среднегодовой темп прироста сборов премий в 2016 году составил 15%, и к 2017 году достиг прироста в 22%. Данную динамику можно наблюдать на рисунке 1.

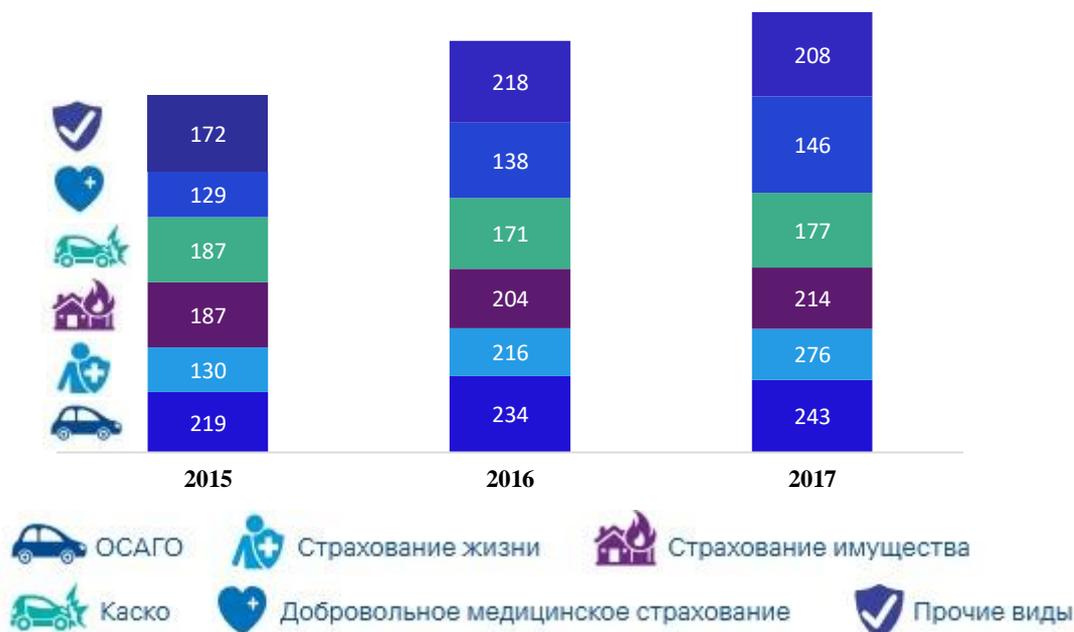


Рис. 1. Сборы премий в разрезе линий бизнеса, млрд руб.

Основной прирост наблюдается в секторе страхования жизни: за 2016 год он составил 66,1%, а в 2017 году темп прироста сократился до 27,7%. Лидирующей позицией на рынке страхования жизни является инвестиционное страхование, которое предлагается банками страховщикам в качестве альтернативы для депозитов. Среди факторов, которые оказывают влияние на рынок страхования жизни в 2016-2017 годах, можно выделить следующие: активность основных игроков, инвестиционная привлекательность страховых продуктов, объем кредитования, покупательная способность населения и законодательные реформы страхового рынка.

Темп прироста взносов по ОСАГО с 2015 по 2017 года составил 11%. В 2016 году рынок ОСАГО продемонстрировал рост на 7%, что оправдало ожидания страховых компаний годом ранее [1]. Данный рост получился в результате остаточного эффекта от повышения тарифов в 2015 году. Также в 2016 и 2017 годах наблюдается сокращение количества фальшивых страховых полисов и транспортных средств без страховки.

Ситуация на рынке страхования имущества характеризуется непрерывным ростом на протяжении последних двух лет. Сборы по этому сектору страхования выросли на 9% в 2016 году, а в 2017 на 4,9%. Положительные тенденции сопровождалась страхованием, как физических лиц, так и корпоративных клиентов.

Рынок Каско был подвержен спаду в 2016 году, темп убыли составил 8,5%. Однако благодаря повышению тарифов и оптимизации программ страхования и повышение их эффективности позволили улучшить показатели 2017 года на 3,5% по сравнению с 2016 годом, но, несмотря на этот незначительный рост, объем сборов не превышает результатов 2015 года. Можно выделить следующие приоритетные меры, для увеличения портфеля Каско в будущем: повышение уровня удержания клиентов, разработка новых продуктов, развитие других новых каналов продаж, оптимизация условий функционирования франшизы, оптимизация договоров с партнерами, снижение тарифов и разработка мобильного приложения для увеличения продаж.

Для увеличения объемов портфелей в 2016 и 2017 годах страховыми компаниями были предприняты различные меры. Одинаковая доля страховщиков (90%) пошли по путям:

- разработки новых продуктов (эффективность 65%);
- развития новых каналов продаж (эффективность 53%, неэффективность 10%);

- повышения уровня удержания клиентов (эффективность 63%).

Решение об оптимизации тарифов страхования приняло около 80% всех страховых компаний страны. Также равное количество страховщиков решили оптимизировать программы перекрестных продаж (cross-sell), повысить уровень проникновения продукта (up-sell) и оптимизировать условия функционирования франшиз. И лишь 40% компаний для увеличения эффективности деятельности приняло участие в процессах слияния или поглощения.

С 2015 года ежегодно наблюдается непрерывное сокращение числа страховых компаний: 2015 год – 326, 2016 год – 251, 2017 год – 226. Величина взносов в разрезе по основным группам участников представлена на рисунке 2.

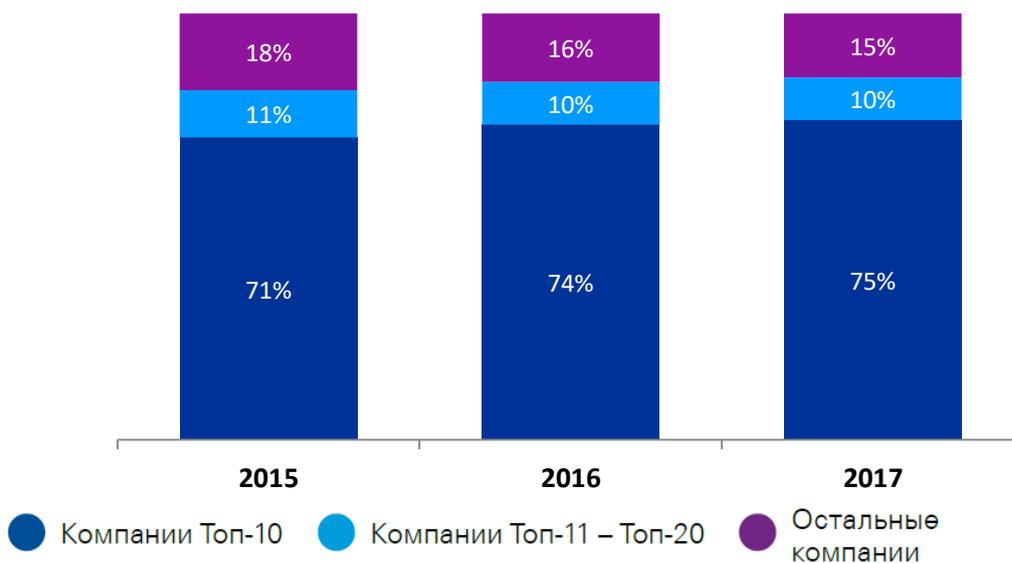


Рис. 2. Сборы премий в разрезе по основным группам участников

На рисунке можно увидеть, что основная доля сборов принадлежит компаниям Топ-10. В Топ-10 российских страховых компаний по объему сборов входят: Росгосстрах с долей рынка в 15,5%, СОГАЗ – 12,5%, Ингосстрах – 8,2%, АльфаСтрахование – 7,9%, РЕСО-Гарантия – 7,5%, ВТБ Страхование – 6,4%, Сбербанк Страхование – 6,3%, ВСК – 4,5%, Согласие – 3% и Ренессанс Страхование – 1,9%.

Таким образом, можно сказать, что общая динамика рынка страхования в России характеризуется положительным темпом роста за последние 3 года. Все вышеперечисленные факторы, влияющие на данную сферу, свидетельствуют о дальнейшем увеличении доходности в этой отрасли и развитию экономики в целом.

### Список литературы

1. Обзор рынка страхования в России // КПМГ в России и СНГ. – 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://home.kpmg.com/ru/ru/home.html>
2. Страхование в России в 2016: Тенденции. Сегменты. Прогнозы / Институт страхования ВСС // Москва. – 2016.
3. Садыкова В. И. Динамика страхового рынка в России / Политика, экономика и инновации. – 8. – 2016.

УДК 336

# ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

КУЗНЕЦОВ АНДРЕЙ ОЛЕГОВИЧ  
ШИКИНА ДАРЬЯ ВИКТОРОВНА

Студенты  
Юридический институт ФГБОУ ВО «ВлГУ»

**Аннотация:** в данной статье проводится анализ такого финансового института как финансовый контроль, а также рассматриваются аспекты его реализации в такой сфере финансовой деятельности, как государственный заказ, в контексте целесообразного расходования бюджетных средств.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, бюджет, государственный заказ, план закупок, субъект финансового контроля.

## FINANCIAL CONTROL IN THE SPHERE OF STATE PROCUREMENT

Kuznetsov Andrey Olegovich,  
Shikina Darya Viktorovna

**Abstract:** In this article, an analysis of such a financial institution as financial control is conducted, and aspects of its implementation in such a sphere of financial activity as the state order are considered, in the context of expedient spending of budgetary funds.

**Key words:** financial control, budget, state order, procurement plan, subject of financial control.

Разнообразие форм финансовой деятельности, плюрализм финансовых инструментов, появившиеся в последние несколько десятков лет, вызвали необходимость в реформировании и дальнейшем развитии средств финансового контроля. Кроме того, движение денежных средств, а также осуществление деятельности различными субъектами финансовых правоотношений обуславливает необходимость наличия системы органов, осуществляющих контроль над формированием, использованием, распределением денежных фондов, в том числе публичных финансовых средств, и правовой регламентации их деятельности. В связи с этим довольно весомое внимание уделено институту финансового контроля, его совершенствованию, повышению эффективности.

Финансовый контроль как элемент управления представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами по поводу производства и распределения национального дохода и его эффективного использования. Особенно важным представляется реализация контроля в сфере осуществления государственных закупок на основе государственного или муниципального контракта.

Итак, контроль в обозначенной сфере характеризуется наличием нескольких субъектов: государство или муниципальные образования в лице представляющих их органов с одной стороны, и контролирующего органа с другой [1, с. 13]. Целями финансового контроля в сфере государственных закупок являются:

- надзор за соблюдением субъектами финансовых правоотношений законодательства в сфере финансовой деятельности;

- проверка рациональности и эффективности использования бюджетных средств;
- контроль за целесообразностью расходования денежных фондов различных уровней бюджетной системы.

В настоящее время концепция регулирования публичных закупок в России базируется на идее необходимости максимально полной регламентации процедуры размещения заказов и создания многоуровневой системы административного контроля действий государственных и муниципальных заказчиков, уполномоченных органов, конкурсных аукционных и котировочных комиссий и иных организаций, "обслуживающих" данный процесс. В отличие от большинства зарубежных стран, где господствует судебная система правоприменения, российское законодательство предусмотрело создание иерархической структуры надзорных административных органов, которые не только рассматривают жалобы участников размещения заказа, но и наделены правом по собственной инициативе проводить плановые и внеплановые проверки, привлекать к административной ответственности должностных лиц и членов комиссий за допущение нарушения законов.

Сущность финансового контроля государственных закупок основана на институциональных аспектах, в частности, ст. 219 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее – БК РФ) [2]. Согласно данной статье получатель бюджетных средств принимает бюджетные обязательства в пределах, доведенных до него лимитов бюджетных обязательств путем заключения государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров с физическими и юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями или в соответствии с законом, иным правовым актом, соглашением. Кроме того, получатель бюджетных средств подтверждает обязанность оплатить за счет средств бюджета денежные обязательства в соответствии с платежными и иными документами, необходимыми для санкционирования их оплаты, а в случаях, связанных с выполнением оперативно-розыскных мероприятий, — в соответствии с платежными документами.

Финансовый контроль государственных закупок является элементом системы контроля института государственных закупок. Поскольку изменения, происходящие в рамках Федеральной контрактной системы России, с каждым разом не унифицируют, а лишь наращивают объем и массу всех действий субъектов, вовлеченных в процесс государственных закупок, то и контроль государственных закупок стал многообразен. Согласно институциональным аспектам государственных закупок государственный контроль охватывает все стадии закупочного цикла. Так, например, на этапе планирования закупок на текущую и длительную перспективу распорядитель бюджетных средств должен согласовать план закупок и план-график с вышестоящим органом на предмет объема финансовых ресурсов, поскольку бюджетная система РФ предполагает полное освоение бюджетных средств как элемент эффективности работы системы.

Так как институт государственных закупок непосредственно связан с расходованием бюджетных средств для удовлетворения государственных и муниципальных нужд, то основными нормами права, регулирующими данный процесс, являются положения Бюджетного кодекса Российской Федерации (гл. 10 «Общие положения о расходах бюджетов» раздела III «Расходы бюджетов» части II «Бюджетная система Российской Федерации»).

Кроме того, поскольку институт государственных закупок затрагивает в большой степени процесс исполнения бюджета на федеральном, региональном или местном уровнях, обусловлена актуальность проблемы организации и реализации финансового контроля за эффективным расходованием финансовых ресурсов соответствующего бюджета.

Особое место с позиции рациональности и целесообразности отводится контрольно-счетным органам — субъектам внешнего финансового контроля [3, с. 82]. В соответствии с институциональными изменениями государственных закупок Казначейство России стало одним из основных субъектов, единым федеральным органом исполнительной власти, ответственным за функционирование единой информационно-системы в сфере закупок, которая направлена, в том числе на осуществление текущего финансового контроля государственных закупок. Таким образом, регулирование системы государственных закупок от Минэкономразвития перешло к Казначейству. Федеральное казначейство РФ выполняет функции текущего внешнего финансового контроля и контроль за кассовыми операциями по

государственным (муниципальным) контрактам [4].

Итак, подытоживая сказанное выше, необходимо отметить, что осуществлять рассмотрение финансового контроля в сфере государственных закупок следует в контексте расходования бюджетных средств соответствующего уровня. Следовательно, все методы и способы аудита, надзора и контроля в данной сфере должны осуществляться через призму эффективности, рациональности использования бюджетных средств, поскольку именно государственные и муниципальные закупки в системной связи с задачами, стоящими перед уполномоченными органами государственной власти, обеспечивают финансирование и реализацию публичных нужд.

#### Список литературы

1. Саттарова А. Н. Некоторые вопросы финансового контроля при осуществлении государственных и муниципальных закупок // Отрасли права. – 2015. - №11(2). – С. 10-16
2. Бюджетный Кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 30.09.2017) // Собрание законодательства РФ. – 30.09.2017. - №285
3. Истомина Е. А. Финансовый контроль государственных закупок в России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2017. - №5(401). – С. 82-89
4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс] //URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/) (дата обращения: 11.12.17)

УДК 336

# ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

ИНДУТЕНКО АНТОНИНА НИКОЛАЕВНА,

канд. экон. наук, доцент

СОЛОВЕЙ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

САХНО ЕВГЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА,

КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА,

Студенты Института экономики НИУ «БелГУ»

**Аннотация:** В данной статье рассматривается экономическое содержание, структура, функции, особенности персональных финансов, а также риски в системе персональных финансов.

**Ключевые слова:** персональные финансы, благосостояние население, риски персональных финансов, управление персональными финансами, доходные источники и направления расходования персональных финансов.

## ECONOMIC CONTENT AND KEY RISKS IN THE SYSTEM OF PERSONAL FINANCE

Indutenko, Antonina Nikolaevna,  
Solovey Julia Aleksandrovna,  
Sakhno Evgeniya Aleekseevna,  
Kravchenko Tatyana Vladimirovna

**Abstract:** This article describes the economic content, structure, functions, features personal Finance, as well as the risks in the system of personal Finance.

**Key words:** personal finances, the well-being of the population, the risks of personal finances, managing personal finances, sources of income and areas of spending of personal Finance.

В условиях рыночной экономики персональные финансы оказывают существенное влияние на развитие финансовой системы. К тому же, при всем своем многообразии они оказывают влияние на динамику инвестиционной деятельности, количество и объем ресурсов бюджетной системы, а также они формируют показатель благосостояния населения, участвуют во всех стадиях распределения и перераспределения доходов и обуславливают темпы экономического роста в стране.

Несмотря на огромное значение персональных финансов в российской экономике государства и его роли в управлении экономикой, научный подход к данному понятию возник совсем недавно. Существует множество трактовок категории «персональные финансы».

В отечественной финансовой литературе используется термин «финансы домашних хозяйств», понятие «личные финансы» и «финансы населения». В литературе зарубежных источников применяются такой термин как «персональные финансы», «финансы домашних хозяйств», «финансы потребите-

лей» и «семейные финансы». На наш взгляд, под персональными финансовыми ресурсами понимаются денежные средства, находящиеся в собственности или распоряжении индивида, и которые при необходимости могут быть использованы для финансирования его потребностей.

Рассматривая структуру персональных финансов можно определиться с тем, что существуют две структурные категории, а именно доходные источники и направления расходования.

К доходным источникам персональных финансов можно отнести доходы от предпринимательской деятельности, проценты, полученные от арендных платежей, выплаты, полученные по договору страхования, проценты от банковских операций, а также наследство, подарки, выигрыши и другое.

Направления расходования включают в себя следующее: формирование расходов текущего потребления (расходы на продукты, питание, жилье, аренду), вложения в недвижимость, в ценные бумаги и покупка иностранной валюты, драгоценных металлов.

Учитывая сложные и многоаспектные взаимосвязи, присущие совокупности денежных отношений индивида при формировании, распределении и использовании персональных финансовых ресурсов, использован функционально-институциональный подход к их исследованию.

Данный подход позволяет всесторонне исследовать персональные финансы путем выявления их функций, представленных в таблице 1.

Таблица 1

#### Основные функции персональных финансов

№	Функция	Характеристика
1.	Функция жизнеобеспечения	Происходит формирование финансово-целевых установок и финансовой мотивации индивида
2.	Ресурсообразующая функция	Предполагает выбор источников финансирования и получение необходимых персональных финансовых ресурсов
3.	Распределительная функция	Означает временное, функциональное и субъектное распределение персональных финансовых ресурсов
4.	Воспроизводственная функция	Предусматривает использование персональных финансовых ресурсов на текущее потребление
5.	Сберегательная функция	Учитывает развитие сберегательной активности, выбор нормы сбережений и их формы
6.	Инвестиционная функция	Подразумевает развитие инвестиционной активности, выбор и использование инвестиционных инструментов
7.	Стимулирующая функция	Совершается повышение уровня и качества жизни посредством роста персональной финансовой активности
8.	Контрольная функция	Ведется организация предварительного, текущего и последующего финансового самоконтроля
9.	Регулирующая функция	Происходит формирование социально значимого финансового поведения и применение норм и правил финансовой среды

Следует отметить, что в данный момент персональные финансы являются важнейшим элементом в финансовом механизме национальной экономики. Уровень доходов индивидов и то, какую часть этих доходов они откладывают в накопление, а какую используют для немедленного потребления, определяют общий уровень платежеспособного спроса в экономике.

Риск в системе персональных финансов - это оцениваемая количественно и качественно вероятность возникновения персональных финансовых потерь вследствие принятия индивидом управленческих решений в условиях неопределенности, а также воздействия внешних и внутренних факторов. В таблице 2 представлена краткая характеристика основных рисков в системе персональных финансов.

Таблица 2

**Краткая характеристика основных рисков в системе персональных финансов**

Вид риска	Характеристика	Форма финансовой потери
Физиологический	Вероятность ухудшения состояния здоровья, заболевания, инвалидности	Рост расходов, необходимых для поддержания здоровья, лечения и т.п.
Имущественный	Вероятность причинения ущерба имуществу или потери имущества	Снижение инвестиционных доходов и рост расходов, связанных с восстановлением, обслуживанием имущества
Безработица	Вероятность снижения занятости и потери работы	Рост расходов на образование и сокращение трудовых доходов в связи с отсутствием работы
Инвестиционный	Вероятность потери или снижения реальной стоимости инвестиционных вложений	Снижение инвестиционных доходов
Возникновение ответственности (обязательств)	Вероятность возникновения дополнительной гражданской, профессиональной или иной ответственности перед третьими лицами	Рост расходов, вызванных необходимостью компенсации ущерба или погашения обязательств
Наступление пенсионного возраста	Вероятность достижения пенсионного возраста и сокращения/отсутствия занятости в связи с выходом на пенсию	Сокращение трудовых доходов в связи с выходом на пенсию
Финансовая несостоятельность	Вероятность дефицита(отсутствия) финансовых ресурсов для финансирования текущих жизненных потребностей	Рост расходов или снижение доходов, как внешними, так и внутренними факторами

В условиях экономической турбулентности и непредсказуемости мировой конъюнктуры усиливается действие рискообразующих факторов. В связи с этим важно обеспечить интеграцию и координацию действий, соответствующих публичных и частных институтов при концентрации внимания к этой проблеме самого индивида. Основными методами управления рисками являются резервирование, лимитирование, диверсификация и страхование (табл. 3).

Для снижения финансовых потерь вследствие рисков индивиду рекомендуется формировать персональные резервы, устанавливать лимит расходов, диверсифицировать персональные доходы и инвестиции. При увеличении размера потерь повышается роль страхования как метода минимизации рисков за счет их передачи. При высокой степени вероятности рисков, несущих значительные финансовые потери, в процесс риск-менеджмента персональных финансов, как правило, включается государство, вводя обязательное страхование. В современных условиях в связи с усилением действия рискообразующих факторов такая мера необходима в отношении страхования жилья. Добровольное страхование применяется, если вероятность риска невысока или трудно прогнозируема, что характерно, например, для физиологических рисков. Минимизации физиологических рисков будет способствовать распространение корпоративных и персональных программ добровольного медицинского страхования.

Таблица 3

## Участники и методы управления рисками в системе персональных финансов

Виды риска	Методы управления рисками	Субъекты (участники) управления рисками		
		Индивид	Частные институты	Публичные институты
Физиологические	Страхование	+	+	+
	Резервирование	+		
Имущественные	Страхование	+	+	
	Резервирование	+		+
Безработицы	Страхование	+		+
	Резервирование	+		
	Диверсификация	+		
Инвестиционные	Диверсификация	+	+	
Ответственности (обязательств)	Страхование	+	+	+
	Резервирование	+		
Пенсионные	Страхование	+	+	+
	Резервирование	+		
Финансовой несостоятельности	Резервирование	+		
	Лимитирование	+		

Прежде персональным финансам как отдельному элементу финансовой системы не уделялось значительное внимание. Но в силу того, что отношение исследователей поменялось данная категория финансовой системы приобретает все более существенный характер. Со временем стало появляться огромное количество научных работ, посвященных изучению персональных финансов как отдельного звена финансовой системы.

Таким образом, персональные финансы представляют собой ключевой элемент финансовой системы. Они опосредуют личное потребление и инвестирование в общественный и корпоративный секторы, создавая тем самым условия для их постоянного развития.

## Список литературы

1. Измestьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации // Вестник «Вектор науки ТГУ». -2015. - №4 (18). - С. 206 - 210.
2. Сажина, М.А., Чибриков, Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. - М.: Издательская группа НОРМА - ИНФРА М, 2016. - 456 с.
3. Дробоздина Л.А. «Финансы»: учебник для вузов.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2016г.,527с
4. Вахрин П.И., Нешитый А.С. «Финансы»: учебник для вузов, 2-е издание, переработанное и дополненное - М.: издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2015 г.- 520 с.

УДК 336

# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ICO-ФИНАНСИРОВАНИЯ

КАРПОВА ВИКТОРИЯ АЛЕКСЕЕВНА,  
ШИЯН АНАСТАСИЯ АНАТОЛЬЕВНА

Студенты  
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

**Аннотация:** в статье рассмотрена сущность ICO и его место в системе инструментов привлечения финансирования, показано состояние рынка и основные риски его участников. Также в статье проведен анализ особенностей, преимуществ и недостатков проведения ICO компаниями реального сектора и рассмотрен вопрос государственного регулирования ICO, в том числе, в России.

**Ключевые слова:** ICO, токен, криптовалюта, финансирование, блокчейн, регулирование.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF ICO FINANCING

Karpova Viktoriia Alekseevna,  
Shiian Anastasiia Anatolievna

**Abstract:** the article considers the essence of the ICO and its place in the system of raising finance instruments. The state of the market and main risks of participants are shown. The article also analyzes the features, advantages and disadvantages of ICO by companies in real sector and considers state regulation of ICO, including regulation in Russia.

**Key words:** ICO, token, cryptocurrency, financing, blockchain, regulation.

ICO (Initial Coin Offering) — это выпуск проектом токенов, представляющих собой цифровую денежную единицу конкретного проекта и предназначенных для привлечения финансирования в виде криптовалюты.

Финансирование с помощью токенов часто определяют как нечто среднее между IPO, краудфандингом и венчурным финансированием. Однако в отличие от IPO и венчурного финансирования, держатели токенов не получают участия и контроля. Также проведение ICO не обязывает проект предоставлять исчерпывающие данные о компании и строгую отчетность: на практике многие проекты привлекают большие суммы, имея лишь сайт в Интернете. В этом смысле процесс проведения ICO схож с механизмом краудфандинга и часто рассматривается как новое техническое воплощение той модели краудфандинга, при которой желающие поддержать проект не просто осуществляют пожертвование, но ожидают возможных выгод для себя в будущем (краудинвестинг). Инвестиционная стратегия при участии в ICO будет аналогична принципу венчурного инвестирования: поддержка большого числа рискованных инновационных проектов, очень малая доля которых «выстрелит», не только покрыв все издержки, связанные с нереализованными проектами, но и обеспечит прибыль инвестора.

Однако вознаграждение инвесторов, купивших токены, может носить нефинансовый характер. В первоначальной идее ICO предполагается, что за токены инвестор покупает услуги компании, которые будут ему предоставлены в будущем. Если проект оправдает себя, владелец токенов получает услуги по более низкой цене. Например, за токены проекта Storj, собравшего \$30 млн менее чем за неделю,

можно было приобрести определённый объём дискового пространства в Storj или увеличить пропускную ширину канала. Если же инвестор намерен монетизировать свою выгоду от участия в проекте, он может перепродать токены, выросшие в цене. Необходимо понимать, что риск неосуществления проекта высок, и большой составляющей мотивации инвестора является поддержка интересной идеи, в которую он верит, ведь механизм приобретения токенов – это сделка, основанная на доверии. [1]

Выпуская токены и обменивая их на крипто- или реальные валюты, проект может обеспечивать себе финансирование, необходимое для запуска или развития, причем иногда в кратчайшие сроки. А набирающий обороты интерес к самим криптовалютам и технологии блокчейн подогревает заинтересованность в участии в ICO.

Первым ICO в истории стал выпуск токенов разработчика финансовых сервисов Mastercoin в 2013 г. В 2017 г. общий объем инвестиций в ICO уже перешел через отметку \$3 млрд, привлеченных 201 проектом (за весь 2016 год - \$101 млн, 46 проектами). И объём привлечений постоянно растёт. Кампания инновационного браузера Brave достигла финансовой цели в \$35 млн за 30 секунд с момента старта, проект Aragon за 15 минут привлек запланированные \$25 млн. Лидером по объему привлеченных средств стал проект FileCoin, собравший \$257 млн. Что касается сферы проектов, 45,3% были инфраструктурными проектами, 12,3% были связаны с трейдингом и инвестициями, 9,5% — с управлением контентом, 7,8% — сферой развлечений, 7,3% — розничной торговлей. [2]

Масштабы проведенных кампаний заставляют обратить внимание на имеющую место иррациональность инвесторов на рынке, которые предпочитают реальные проекты с понятными потоками и безупречной историей инициаторам ICO с непрозрачной стратегией, неизвестными участниками и отсутствием какой-либо истории вообще.

Чтобы профинансировать добросовестный проект и не стать жертвой мошенничества, в среде инвесторов-участников ICO уже выработаны рекомендации по оценке намерений компании. Добросовестный проект должен опубликовать бизнес-план, привести публикации экспертных оценок, доказать обоснованность проведения ICO и выпуска криптовалюты с помощью документации, раскрыть личности ключевых участников проекта и выходить на ICO с фиксацией конкретной суммы, которую необходимо привлечь. [3,4]

К рискам проектов и, следовательно, инвесторов, добавляется также опасность недостаточной информационной защищенности. Например, в мае 2016 г. децентрализованный инвестиционный фонд DAO (Decentralized Autonomous Organization) собрал более \$150 млн в ходе своей кампании. Однако хакеры смогли использовать уязвимость в коде DAO и увести со счетов организации около трети её фондов (или около \$40 млн). [1]

Несмотря на данные риски, в финансировании при помощи криптовалюты заинтересованы уже не только основанные на технологии блокчейн проекты и стартап-команды из цифровой области. Сегодня компании реального сектора - от сельскохозяйственных предприятий до оптовых торговых центров – проводят ICO. К примеру, в настоящий момент проходит ICO российской компании по золотодобыче «Golden Alliance» для привлечения инвестиций на разведку, оценку и освоение месторождений. 15.11.2017 г. было завершено ICO Череповецкого трубопрокатного завода для целей модернизации существующих линий и запуска нового производства. [5]

Главными преимуществами инвестирования в такие проекты будут понятная инвестору коммерческая и финансовая история и отчетность, наличие реальных активов и действующих контрактов. Недостатком будет меньшая доходность устоявшегося бизнеса, не демонстрирующего серьезных темпов роста, в сравнении со стартапами. Также если сравнивать финансирование бизнеса с помощью ICO и с помощью инструментов в рамках правового поля, недостатком будет незащищенность прав криптоинвестора. В блокчейн-проектах этот вопрос не требует специального регулирования, так как все операции изначально прозрачны. А в проектах реального сектора вознаграждение инвестора будет проходить вне блокчейн, либо вовсе оффлайн, поэтому соответствие заявленного вознаграждения реально полученному – вновь вопрос доверия инвестора.

Преимущество ICO для самих привлекающих ресурсы компаний реального бизнеса – это дешевизна финансирования в сравнении с банковским кредитом, а также, как вариант, возможность обхода

санкций. Однако отсутствие правового регулирования данной сферы отношений порождает и ряд недостатков: денежные средства из криптовалюты необходимо законно и прозрачно перевести на предприятие, данный механизм требует тщательного налогового и юридического анализа. [6]

Правовое оформление финансирования в виде криптовалюты, равно как и самой криптовалюты, не осуществлено ни в одной стране. Однако регуляторы по всему миру заявляют о своем отношении к токенам и ICO.

Семь основных регуляторов Китая, который оставался абсолютным лидером по обороту криптовалют (около 90% рынка криптовалют приходилось именно на Китай), в совместном заявлении объявили ICO вне закона. Это означает, что не только компании, начавшие деятельность по проведению ICO, должны были немедленно прекратить ее, но и что завершившие сбор средств проекты обязаны возвратить их инвесторам. С 4 сентября в отношении компаний, продолживших или начавших осуществлять выпуск и обмен токенов возбуждаются дела гражданско-правового или уголовного характера.

Комиссия США по ценным бумагам и биржам (SEC) начала открытую борьбу с компаниями, действующими в криптоэкономике, деятельность которых, по мнению SEC, не соответствует законодательству. Инвесторы предупреждены о манипуляциях на крипторынках, приостановлены публичные торги ценными бумагами компаний First Bitcoin Capital Corp., CIAO Group, Strategic Global, Sunshine Capital.

Комиссия по фьючерсам и ценным бумагам Гонконга (SFC) решила придерживаться более либерального подхода: токены могут признаваться инвестиционными инструментами в зависимости от их свойств, таких, как предоставление имущественных или корпоративных прав, предоставление заемных средств, выполнение роли пая при коллективном инвестировании. Операции с такими токенами признаются частью регулируемой финансовой деятельности, а осуществляющие их компании обязаны обладать лицензиями.

Самой лояльной и оптимистично настроенной в отношении рынка ICO юрисдикцией стал Остров Мэн: официальный представитель объявил о разработке проекта правового оформления финансирования токенами. [7]

Что касается России, 24 октября Президент Владимир Путин по итогам совещания по цифровым технологиям в финансовой сфере поручил Банку России и правительству разработать изменения законодательства в части регулирования криптовалют, майнинга и ICO до 1 июля 2018 года. Согласно поручению, в законе будут определены в числе прочих понятия криптовалюты, токена, смарт-контракта, разработаны требования к майнингу, создана система регулирования ICO. При этом акцентируется, что при разработке норм следует исходить из «обязательности рубля в качестве единственного законного платежного средства в Российской Федерации», а система регулирования ICO должна быть разработана по аналогии с регулированием первичного размещения ценных бумаг. [8]

Несмотря на более ранние заявления Банка России о преждевременности криптовалюты в России, в целом, предыдущие шаги, такие, как создание РАКИБ, заявления о задаче создания рейтингового агентства для ICO-проектов и пр., показывали намерение государства конструктивно подходить к существующей реальности. Поручение о разработке законодательства окончательно сняло опасения о полном запрете криптовалют и ICO, вызвало общее оживление криптосообщества. Однако введение жесткого регулирования ICO, аналогичного IPO, будет означать де-факто запрет инструмента, так как сама сущность легкого, быстрого и дешевого финансирования будет утеряна. Эксперты уверены, что сама криптовалюта «не приобретет статуса платежного средства, а останется цифровым активом, возможно близким к ценным бумагам». [9] В отношении же ICO существуют варианты: либо размещения будут происходить только на организованных площадках с соответствующими жесткими требованиями и допуском на рынок исключительно квалифицированных инвесторов, либо первоначальный «легкий» посыл ICO будет сохранен. В любом случае, перед законодателем при разработке регулирования стоит непростая задача одновременного предотвращения угроз и снижения рисков, связанных с технологией блокчейн, и создание условий для раскрытия потенциала технологии. [10]

Говоря о прогнозах развития рынка ICO, стоит отметить, что падение ажиотажа вокруг криптовалюты является вопросом времени. Многочисленные предостережения об очередном финансовом

пузыре заставляют задуматься о неминуемом снижении доверия покупателей токенов в результате невыполненных обещаний проектов, которое будет происходить в ближайшие годы. Однако после охлаждения интереса, подход инвесторов станет более рациональным. В новом качестве ICO сможет выступать как инструмент финансирования устойчивых компаний с заработанной репутацией. На данный же момент реальный бизнес ограничен отсутствием соответствующего нормативного регулирования и связанными с этим рисками.

### Список литературы

1. Информационный портал vc.ru. URL: <https://vc.ru/24383-ico-faq>
  2. Информационный портал Криптожурнал. URL: <https://cryptojournal.ru/общий-объем-инвестиций-в-ico-в-2017-году-перешел-через-отметку-3-млрд-d751f7074f49>
  3. Информационный портал Insider Pro. URL: <https://ru.insider.pro/investment/2017-08-02/kak-vybrat-ico-instrukciya-dlya-investora/>
  4. Информационный портал ForkLog. URL: <https://forklog.com/что-такое-ico/>
  5. Информационный портал Блокчейн и биткоин в России. URL: <https://cryptorussia.ru/ico>
  6. Информационное агентство Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2017/09/28/735731-realnomu-biznesu-privlekat-ico>
  7. Информационные материалы компании Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/it-in-focus/russian/2017/12-09.pdf>
  8. Информационное агентство Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/news/2017/10/24/739175-putin-regulirovanie-ico>
  9. Информационное агентство РБК. URL: <https://www.rbc.ru/money/24/10/2017/59ef5def9a794713956b0b5d>
- Информационное агентство Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2017/11/15/741814-kak-regulirovat-ico>

УДК 336.647

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**РОМАНОВА ВЕРОНИКА РОМАНОВНА**Магистрант  
Кубанский государственный технологический университет

**Аннотация:** Статья посвящена проблеме управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии. В качестве примера было представлено предприятие ООО «Ритейл А.Т.А.». По итогам анализа было выявлено, что на предприятии существует ряд проблем. По итогу даны рекомендации по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовая устойчивость, совершенствование управления, финансово-экономическая деятельность

## IMPROVING THE MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES OF THE ORGANIZATION

**Veronika Romanova Romanova,**

**Abstract:** the Article is devoted to the problem of managing accounts receivable and accounts payable debts on the company. As an example, was presented to the company "Retail A. T. A.". The results of the analysis revealed that at the enterprise there is a number of problems. At the end recommendations for improving the management of accounts receivable and accounts payable debts.

**Key words:** accounts receivable, accounts payable, financial stability, management improvement, financial-economic activity

В настоящее время деятельность каждого предприятия не обходится без наличия дебиторской и кредиторской задолженности. Это является естественным явлением экономических отношений.

Финансовое состояние и будущее развитие предприятия зависит от того, в какой степени верно выбрана кредитная политика и как проводится работа с дебиторами и кредиторами. По этой причине, значительную роль играют анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженности.

В общем понимании дебиторская задолженность – это денежные средства, предназначенные предприятию с покупателей и заказчиков.

Теоретически дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, но этого не происходит по различным причинам, в том числе и по причине конкуренции. Из – за давления конкуренции предприятиям то и дело приходится продавать товары в кредит или соглашаются на отсрочку платежа. Такое предоставление кредита влияет на объем продаж и получение денег [1, с.372].

Кредиторская задолженность – это денежные средства которые служат одним из основных источников финансирования деятельности предприятия, но так же является суммой краткосрочных обязательств перед поставщиками, бюджетом, работникам по оплате труда и других финансовых обязательств.

В большинстве случаев, кредиторская задолженность возникает вследствие системы расчетов

между предприятиями, если долг одного предприятия погашается по истечении определенного периода другому [2, с.224].

Так же она может возникать, когда предприятие сначала отражает у себя в учете возникновение задолженности (например перед бюджетом или перед работниками по оплате труда), а по истечении определенного времени погашает эту задолженность.

Кредиторская задолженность, а именно ее основная часть формируется за счет расчетов с подрядчиками и поставщиками.

В качестве поставщиков и подрядчиков выступают предприятия, которые обеспечивают материально-производственные запасы, оказание различных услуг, выполнение определенных работ.

Важно отметить, что дебиторская и кредиторская задолженность значительным образом влияет на имущественное положение предприятия, продуктивность применения денежных средств в обороте и на величину прибыли.

Вопрос дебиторской и кредиторской задолженностей для предприятий, функционирующих в условиях рынка является очень актуальным. Управление дебиторской и кредиторской задолженностями необходимо как при формировании имиджа надежного заемщика, так и с точки зрения обеспечения эффективной текущей деятельности предприятия.

Не мало важно контролировать расчеты с кредиторами, а именно своевременно погашать обязательства. Если этого не случается организация рискует потерять доверие перед поставщиками, инвесторами и кредиторами. Так же может получить штраф по расчетам с контрагентами. Что бы этого избежать необходимо проводить анализ и контроль расчетов с дебиторами и кредиторами.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности является комплексным исследованием, включающим необходимость исчисления и оценки множества аналитических показателей.

С учетом того, что в данной статье упомянут ряд положений совершенствования механизма управления дебиторской и кредиторской задолженностью российских формирований в настоящее время. Анализ был произведен на примере общества с ограниченной ответственностью «Ритейл А.Т.А.» за последние три года. Данные говорят о том, что уровень дебиторской задолженности имеет тенденцию к росту.

Величина дебиторской задолженности в 2015 году резко увеличилась на 766 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом и составила 845 тыс. руб. В 2016 году также наблюдается рост на 75 тыс. руб. и составляет уже 920 тыс. руб.

В структуре дебиторской задолженности за 2015 год, а также за 2016 год наибольший удельный вес занимает задолженность перед предприятию перед покупателями и заказчиками. Основную долю дебиторской задолженности – 77,28 %, то есть 711 тыс. руб. составляет задолженность со сроком возникновения до 1 месяца. В структуре дебиторской задолженности предприятия ООО «Ритейл А.Т.А.» отсутствует безнадежная задолженность.

Так же на предприятии наблюдается рост кредиторской задолженности. В 2015 году она увеличилась на 3712 тыс. руб. и составляет 5255, а в 2016 году она уже составляет 5691 тыс. руб., то есть увеличилась на 436 тыс. руб.

При анализе структуры кредиторской задолженностью было выяснено, что наибольший удельный вес составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками: в 2016 году – 53,78 %.

При должном управлении дебиторской задолженностью необходимо выяснить соотношение ее с кредиторской задолженностью. Результат оказался не утешительный, кредиторская задолженность порядком превышает дебиторскую, а это говорит о том, что предприятие не может в полном объеме погасить свои обязательства. Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия.

По итогу можно сделать вывод о неэффективности политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии. Для совершенствования эффективности управления дебиторской задолженностью менеджеру фирмы следует обратить внимание на такие способы превращения дебиторской задолженности в денежные средства, как предоплата, передачу дебитором части своего имущества в погашение задолженности, предоставление скидки и т.д.

Предоставление скидок рационально по следующим обстоятельствам: система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату, система скидок интенсифицирует приток денежных средств в условиях дефицита на предприятии, скидка с договорной цены, предоставляемая при условии досрочной оплаты, позволила бы снизить потери предприятия, связанные с обесцениванием денег.

Совершенствование управления кредиторской задолженностью требует следующие мероприятия: реструктуризация кредиторской задолженности, поиск других поставщиков с более выгодными условиями оплаты и поставки, следить за реакцией кредиторов на задержку платежа, оптимизация структуры заемных средств.

В результате предложенных мероприятий период обращения дебиторской задолженности сократится на 18 дней, а это способствует повышению финансовой устойчивости предприятия.

### Список литературы

1. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ под ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 640 с.
2. Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. – 288 с. – (Профессиональное образование).

УДК 336.2

# ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ И УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

ШЕЛКУНОВА ТАТЬЯНА ГЕОРГИЕВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет).  
Кафедра «Финансы и кредит»

**Аннотация:** В статье обосновывается необходимость изучения и разработки методических подходов по совершенствованию регулирования бюджетных рисков в процессе исполнения бюджетов муниципальных образований. Раскрыта сущность понятия бюджетного риска в системе финансовых рисков.

Предлагается система показателей для оценки сбалансированности, финансовой независимости и бюджетной устойчивости муниципального образования, направленности муниципальной бюджетной политики в сфере бюджетных расходов, долговой политики муниципального образования.

**Ключевые слова:** риск, муниципальный бюджет, устойчивость, доходы, экономический рост, анализ, резерв

## TOOL OF ASSESSING FISCAL RISK AND SUSTAINABILITY OF THE MUNICIPALITY

Shelkunova Tatiana Georgievna

**Abstract:** The article substantiates the necessity of studying and development of methodical approaches to improve the management of fiscal risks during the execution of the budgets of municipalities. The essence of the concept of fiscal risk in the financial risks.

A system of indicators for assessing balance, financial independence and fiscal sustainability of the municipality, the focus of municipal budgetary policy in the sphere of budget expenditures, debt policy of the municipality.

**Key words:** risk, municipal budget, stability, income, growth, analysis, reserve

Основная проблема развития системы местного самоуправления в Российской Федерации заключается в обеспечении финансовой самостоятельности муниципальных образований, что напрямую зависит от уровня доходов местных бюджетов, от федерального и регионального законодательства, от состояния федерального и регионального бюджетов.

Проблема усугубляется тенденциями замедления темпов экономического роста, увеличения дефицитов федерального и большинства региональных бюджетов.

Риск-менеджмент сегодня становится нормой в бизнес-среде, в том числе и в отечественной, развившись в прикладную науку со своим категориальным аппаратом и набором методик.

При этом осталась не затронутой область муниципального управления, и бюджет муниципалитетов при принятии не подвергается процедурам оценки рисков, свойственных данному периоду времени. Важнейшими задачами риск-менеджмента, на наш взгляд, в муниципальных образованиях являются:

- оценка неблагоприятных изменений в контролируемой переменной (в показателях доходных и расходных статей бюджета муниципальных образований);

- минимизация рисков бюджета.

Поэтому важным является применение научно обоснованного метода определения риска доходной и расходной частей бюджета с целью \* практического применения, так как управление бюджетными рисками не могут быть актуальными без численных оценок.

В этих условиях представляются актуальными исследования в области оценки финансового состояния бюджетов муниципальных образований. Экономический анализ бюджетных показателей, обоснованность их структуры, динамики, соотношения и других параметров являются важнейшими элементами системы оценки социально-экономического развития муниципальных образований. Невозможно оценить уровень развития территории, не зная состояния финансовой сферы, так как именно она является базой реализации социально-экономических программ и проектов. [1]

Теория и практика выработала множество методов для определения рисков. Все эти методы можно объединить в две группы: качественные методы анализа риска и количественные методы, которые в свою очередь делятся на подгруппы.

К качественным методам анализа риска относят метод экспертных оценок, метод рейтинговых оценок и контрольные списки источников рисков. Количественные методы оценки риска подразделяются на статистические и аналитические методы анализа риска.

Качественный анализ рисков позволяет создать структуру рисков, заключается в выявлении источников и причин риска. Он состоит из ряда этапов:

- определение потенциальных зон риска;

- выявление рисков;

- прогнозирование практических выгод и возможных негативных- последствий.

Результаты качественного анализа, в свою очередь, могут служить базой для количественного анализа.

Основная цель бюджетного анализа – исследование ряда показателей по ключевым параметрам, отражающим реальную картину составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета; налогообложения и собираемости налогов; изменение состояния экономики и финансов в зависимости от бюджетно-налоговой политики; соблюдение принципов бюджетного устройства и налогообложения.

Задачи бюджетного анализа:

- обоснованность вводимых налогов и сборов, материальных и финансовых норм и нормативов бюджетного финансирования;

- анализ доходов и расходов бюджетов по их функциональному, ведомственному и экономическому содержанию;

- соблюдение принципов бюджетного устройства, бюджетного процесса, сметного финансирования и налогообложения;

- выявление резервов роста доходной базы бюджетов, а также потребностей территории в финансовых ресурсах, их сопоставление и анализ;

- изучение уровня собираемости налогов и расходования бюджетных средств;

- оценка организации управления бюджетом, подготовка аналитической информации для принятия эффективных управленческих решений и др.

Наиболее распространенными видами бюджетного анализа являются: горизонтальный анализ – исследование динамики бюджетных показателей (плановых и фактических, за предыдущий и текущий период); вертикальный – исследование структуры бюджета (отраслевой, функциональной и экономической), в т.ч. в динамике; трендовый позволяет выявить тенденции развития и построить прогноз, исходя из предположения, что сложившиеся в прошлом тенденции сохранятся в будущем; факторный позволяет выявить влияние отдельных факторов на бюджетные показатели и оценить степень влияния каждого из них на результирующий показатель;

- коэффициентный анализ, позволяющий проводить глубокую диагностику (в целях антикризисного управления представляет наибольший интерес).

Устойчивость бюджета в рамках текущего финансового года (текущая устойчивость) предполагает стабильность и предсказуемость его параметров - доходов и расходов, что эквивалентно понятию сбалансированности. [2]

Бюджетные коэффициенты позволяют сравнивать характеристики бюджета за различные периоды времени, сравнивать показатели бюджета конкретного муниципального образования с аналогичными показателями бюджетов других муниципальных образований.

В соответствии с Федеральным законом «О бюджетной классификации Российской Федерации»: «Функциональная классификация расходов бюджетов РФ является группировкой расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ и отражает направление бюджетных средств на выполнение основных функций государства, в том числе на финансирование.

В частности, для оценки эффективности управления муниципальным долгом в Методике оценки финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований и Методике годовой и оперативной оценки качества управления финансами и платежеспособности муниципального образования предусмотрены такие показатели, как отношение долга без учета гарантий и поручительств к доходам бюджета, отношение краткосрочного (до 1 года) долга к доходам бюджета, отношение объема выданных гарантий (поручительств) к доходам бюджета, а также ряд показателей, отражающих выполнение требований Бюджетного кодекса РФ в части объема муниципального долга и расходов на его обслуживание. [3]

Данная система показателей не позволяет оценить соотношение между объемами муниципальных заимствований, величиной расходов и дефицита бюджета, а также зависимость местного бюджета от привлеченных кредитов и займов.

Для оценки управления муниципальным долгом разработана следующая система показателей (табл.1.).

Таблица 1

**Система показателей оценки бюджетной устойчивости с учетом долговой нагрузки**

Наименование показателя	Формула расчета	Критерий, %	Экономическая интерпретация показателя
Доля расходов на обслуживание муниципального долга в общей сумме расходов	Расходы на обслуживание муниципального долга / Расходы	Не более 15	Показывает, какая часть расходов направляется на обслуживание муниципального долга
Коэффициент покрытия дефицита местного бюджета за счет муниципальных кредитов и займов	Объем муниципальных заимствований / Дефицит	Не более 250	Характеризует, во сколько раз муниципальные заимствования превышают размер дефицита бюджета
Коэффициент стоимости использования привлеченных средств	Расходы на обслуживание муниципального долга / Объем муниципальных заимствований	Не более 14	Показывает среднюю цену за пользование привлеченными источниками
Коэффициент финансовой независимости бюджета от привлеченных источников финансирования	Собственные доходы / Объем муниципальных заимствований	Не менее 100	Показывает, сколько рублей собственных доходов приходится на 1 руб. привлеченных средств
Коэффициент финансирования расходов за счет привлеченных средств	Объем муниципальных заимствований / Расходы	Не более 10	Коэффициент финансирования расходов за счет привлеченных средств

По каждому показателю методом экспертных оценок были установлены нормативные значения. Данные показатели характеризуют платежеспособность бюджета, или способность полно и своевременно

менно отвечать по бюджетным обязательствам. [3]

Риски, связанные с процессом исполнения бюджета, многообразны, поэтому в целях осуществления эффективного управления требуют классификации по основным признакам. Бюджетные риски классифицируются по следующим критериям: источник возникновения, характер проявления, финансовые последствия, уровень потерь и т.д.

В муниципальных образованиях налог на доходы физических лиц является основным источником доходной части бюджета.

Особое внимание следует уделить исследованию факторов, формирующих бюджетные риски в процессе исполнения бюджетов на местном уровне. К таким факторам относятся:

- демографические;
- реорганизационные;
- факторы, связанные с уровнем средней заработной платы на одного занятого в экономике (к данному виду факторов относим и влияние объемов декларируемой заработной платы населения).

Таблица 2

**Показатели расчета бюджетного риска для статей доходов и расходов бюджета муниципального образования**

№ п/п	Наименование показателя	Формула для расчета показателя	Обозначения показателей в формулах
1	Ожидаемое исполнение бюджета (среднее математическое ожидание)	$\bar{r} = \sum_{i=1}^n r_i \cdot P_i$	$\bar{r}$ - ожидаемое исполнение бюджета $n$ - общее число возможных вариантов исполнения бюджета $r_i$ - $i$ -е исполнение бюджета $P_i$ - вероятность каждого исхода событий
2	Дисперсия	$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \cdot P_i$	$\sigma^2$ - дисперсия $R_i$ - значение возможных вариантов ожидаемого дохода по рассматриваемому бюджету $\bar{R}$ - среднее ожидаемое значение по статьям доходов (расходов) бюджета $P_i$ - вероятное появление бюджетного риска $n$ - число наблюдений
3	Отклонение показателя исполнения бюджета (среднее квадратическое отклонение)	$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (r_i - \bar{r})^2 \cdot n}{\sum n}}$	$\sigma$ - среднее квадратическое отклонение $r_i$ - ожидаемое значение для каждой статьи доходов (расходов) $\bar{r}$ - среднее ожидаемое значение
	Коэффициент вариации (бюджетный риск)	$V = \frac{\pm \sigma}{r} \cdot 100\%$	$V$ - коэффициент вариации

Влияние демографических факторов на бюджетный риск по доходобразующему налогу обусловлено тем, что динамика поступлений по налогу на доходы физических лиц зависит от количества

трудоспособного населения в муниципальном образовании. [4]

Реорганизационные риски связаны с налоговыми поступлениями от компаний, являющихся крупнейшими налогоплательщиками. Влияние на изменения бюджетных рисков муниципальных образований под воздействием реорганизационных факторов более существенны. [5]

Для расчета бюджетных рисков в муниципальных образованиях можем применить фундаментальные статистические методы, которые используются для расчета финансовых рисков организаций, страховых компаний и банков (табл. 2).

Коэффициент вариации - относительная величина, поэтому на размер этого коэффициента не оказывают влияния абсолютные значения изучаемого показателя. Коэффициент вариации стандартизирует среднее квадратическое отклонение и позволяет рассчитать риск, изменяющийся от 0 до 100%.

Чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость, тем, соответственно, выше бюджетный риск.

Установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации:

- до 10% - слабая колеблемость, минимальный размер риска;
- 10-25% - умеренная колеблемость, риск в пределах нормы;
- свыше 25% - высокая колеблемость, высокий уровень риска.

Таким образом, исследование теоретических основ бюджетных рисков, методика их расчета необходимы для сбора и анализа информации о рисках, так как для органов местного самоуправления важно оценить степень бюджетного риска и определить его величину для принятия действенных мер по более эффективному регулированию бюджетного процесса.[6]

### Список литературы

1. Мирзабекова М.Ю. Концептуальные и методические подходы к управлению финансовыми рисками //В сборнике: European Scientific Conference сборник статей V Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 101-106.

2. Камбердиева С.С., Мирзабекова М.Ю. Макроэкономические показатели страны и их антикризисное регулирование //В сборнике: НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОРЫВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2016. С. 56-61.

3. Алборова М.В., Камбердиева С.С. Основные направления совершенствования управления резервами роста неналоговых доходов //В сборнике: WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей победителей X Международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 336-342.

4. Камбердиева С.С., Пухова А.В.// Инструментарий оценки эффективности общественных финансов. В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления сборник статей VII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 11-18.

5. Шелкунова Т.Г., Годзоева К.О. Оценка реализации государственной социальной политики в современных условиях//В сборнике: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 114-12

6. Плиева Э.М., Шелкунова Т.Г. Особенности организации исполнения бюджета на местном уровне//В сборнике: INTERNATIONAL INNOVATION RESEARCH сборник статей X Международной научно-практической конференции. 2017. С. 159-162

УДК 330

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**АЛЕКСЕЕВ НИКИТА АЛЕКСЕЕВИЧ**

Студент

**ГАЛИУЛЛИНА АЛЬБИНА ШАМИЛЕВНА**

Студент

г. Томск, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)

**Аннотация:** В данной статье происходит сравнение Финансово-аналитических программных продуктов, позволяющих проводить комплексную оценку инвестиционных проектов и осуществлять расчет всех показателей эффективности и состоятельности, необходимых для подготовки бизнес-планов инвестиционных проектов.

**Ключевые слова:** инвестирование, программное обеспечение, эффективность, проект, таблица.

## COMPARATIVE ANALYSIS OF PROGRAMS FOR THE DEVELOPMENT AND EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS

**Alexeev Nikita Alexeevich,  
Galiullina Albina Shamilevna**

**Abstract:** This article compares the Financial analysis software products, enabling comprehensive evaluation of investment projects and carry out the calculation of all indicators of efficiency and consistency necessary for the preparation of business plans of investment projects.

**Keywords:** investing, software, efficiency, project, table.

Финансово-аналитические программные продукты начали развиваться с 1990 г, и по сей день идет их непосредственное совершенствование и создание новых аналитических систем. В 2007 этот показатель возрос до 85%, что свидетельствует о повышении интереса пользователей программ к новым технологиям.

Наиболее популярными и конкурирующими между собой в России на данный момент являются такие программные продукты, как:

- Программный продукт "Альт-Инвест" разработан исследовательско-консультационной фирмой "АЛЬТ", город Санкт-Петербург.

- Программный продукт "Project Expert" разработан консультационной фирмой "PRO-INVEST CONSULTING", город Москва.

- Программный продукт "ТЭО-ИНВЕСТ" разработан «Институтом проблем управления РАН», город Москва.

### Назначение и общие свойства программ.

Программные продукты позволяют провести комплексную оценку инвестиционных проектов и осуществлять расчет всего набора показателей эффективности и состоятельности, необходимых для подготовки бизнес-плана инвестиционного проекта.

В основе программных продуктов лежит методика оценки инвестиционных проектов, разработанная Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO). При этом программные продукты учитывают специфику российской экономики (особенности бухгалтерского учета, налогообложения и инфляционных процессов).

Программные продукты позволяют:

- Детально описать инвестиционный проект и схему денежных потоков;
- Определить схему финансирования предприятия, оценить возможность и эффективность привлечения денежных средств из различных источников;
- Проиграть различные сценарии развития предприятия, варьируя значения параметров, влияющих на его финансовые результаты,
- Сформировать бюджет инвестиционного проекта с учетом изменений внешней среды (инфляции, ставки рефинансирования ЦБ РФ),
- Оценить финансовую состоятельность проекта (рассчитать показатели рентабельности, оборачиваемости и ликвидности),
- Оценить экономическую эффективность инвестиций,
- Сформировать основные формы финансовой отчетности (отчет о движении денежных средств, отчет о прибыли, балансовый отчет),
- Провести анализ чувствительности проекта к изменению основных его параметров,
- Получить результаты расчетов в табличном и графическом виде,
- Оформить результаты расчетов на русском и английском языках.

### Основные отличия программных продуктов.

Помимо общих свойств и возможностей, данные программы имеют критерии, по которым можно сделать сравнительный анализ и позволить предпринимателям выбрать программный продукт, который подходит им лучше всего, исходя из их потребностей.

#### Доступность алгоритма расчетов для просмотра и изменений:

"Альт-Инвест" и "ТЭО-ИНВЕСТ" имеют открытый программный продукт. Алгоритм расчета доступен для просмотра и при необходимости возможна его корректировка. Это предоставляет, прежде всего, возможность свободно ориентироваться в методике расчетов. "Project Expert" имеет закрытый программный продукт. Методика расчетов не может быть изменена пользователем. Это обеспечивает гарантию от методических ошибок и преднамеренных подтасовок, полного соответствия полученных результатов введенным исходным данным.

#### Организация интерфейса пользователя:

"Альт-Инвест" программа построена по принципу интегрированной системы документации. Таблицы расположены на одном листе, последовательность расположения обусловлена логикой заполнения исходных данных и получения результатов расчета. "Project Expert" интерфейс реализован как система последовательных окон. Это создает более комфортные условия для пользователя при вводе, проверке и корректировке исходных данных и обеспечивает защиту от ошибок. "ТЭО-ИНВЕСТ" интерфейс реализован как система пунктов иерархического меню и последовательных окон, характерная для большинства современных программ.

#### Учебные версии программ:

"Альт-Инвест" имеется учебная версия программы, которая включает рабочую версию программы Альт-Инвест-Прим и построена по технологии case-study. "Project Expert" имеется учебная версия программы, созданная на базе PIC HOLDING - Project Expert Tutorial (PE Tutor). "ТЭО-ИНВЕСТ" Имеется учебная версия программы, созданная на базе ТЭО-ИНВЕСТ 4.41.

#### Оформление выходного документа:

"Альт-Инвест" результаты расчетов формируются в виде таблиц и диаграмм. Начиная с версии

MS Excel 97 возможность конвертации данных в формат HTML. Начиная с версии MS Excel 2000 возможность прямой публикации данных в Internet. "Project Expert" результаты расчетов формируются в виде текстовых блоков, таблиц и графиков. "ТЭО-ИНВЕСТ" результаты расчетов формируются в виде таблиц и диаграмм. У обоих программ имеется возможность экспорта выходного документа в текстовый редактор Microsoft Word и возможность преобразования подготовленных отчетов в формат HTML для размещения в сети Internet.

**Необходимость дополнительного программного обеспечения:**

"Альт-Инвест" и "ТЭО-ИНВЕСТ" реализованы в среде электронных таблиц Microsoft Excel. Для работы с программами требуется наличие соответствующего программного обеспечения. "Project Expert" является независимым программным продуктом и не требует дополнительного программного обеспечения.

**Модификации программ:**

"Альт-Инвест": АЛЬТ-ИНВЕСТ-ФОРМ, АЛЬТ-МИКРО, АЛЬТ-ИНВЕСТ-ПРИМ, АЛЬТ-ИНВЕСТ, АЛЬТ-ИНВЕСТ (СНИП), АЛЬТ-ЭСТЕЙТ (СНИП).

"PROJECT EXPERT": PROJECT EXPERT MICRO (PE MICRO), PROJECT EXPERT LITE (PE LITE), PROJECT EXPERT STANDARD (PE STANDARD), PROJECT EXPERT PROFESSIONAL (PE PROF)

**PIC HOLDING.**

"ТЭО-ИНВЕСТ": ТЭО-ИНВЕСТ 4.41, ТЭО-ИНВЕСТ 4.4, ТЭО-ИНВЕСТ 2000.

**Базовая стоимость:**

"Альт-Инвест" - 110 тысяч рублей. "Project Expert" – 75 тысяч рублей. "ТЭО-ИНВЕСТ" – 76 тысяч рублей.

### Список литературы

1. HR – Portal [Электронный ресурс] /сравнительный анализ программ – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/sravnitelnyy-analiz-programm-dlya-razrabotki-i-ocenki-investitsionnyh-proektov-alt-invest> – свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус. (дата обращения 08.12.2017)
2. Upravkovo.ru [Электронный ресурс] /эффективность программных средств – Режим доступа: <http://www.upravkovo.ru/articles/29> – свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус. (дата обращения 08.12.2017)
3. ИНТУИТ [Электронный ресурс] / обзор существующих методических материалов и систем разработки бизнес-плана – Режим доступа: <http://www.intuit.ru/studies/courses/3512/754/lecture/15275> – закрытый. – Загл. с экрана – Яз. рус. (дата обращения 09.12.2017)
4. ALTInvest[Электронный ресурс] / Альт-Инвест (Сумм) – Режим доступа: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/programmy/opisaniya/alt-invest> – свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус. (дата обращения 09.12.2017)
5. Expert Systems [Электронный ресурс] / Продукты ( Project Expert) – Режим доступа: <https://www.expert-systems.com/financial> – свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус. (дата обращения 11.12.2017)

УДК 336

# ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КРЕДИТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

НОСОВА ТАТЬЯНА ПАВЛОВНА,

к.э.н., доцент

ПОРУБЕЛЬ ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА,

Студентка

КубГАУ «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются основные виды кредитов, их сравнение и отличительные особенности, основные принципы, виды, роль в реальной экономике и в создании финансового рынка, а также о развитии проектного финансирования в России.

**Ключевые слова:** кредит, кредитная система РФ, принципы кредита, кредитный механизм, инвестиционный кредит, проектное финансирование.

## PRINCIPAL OF THE LOANS IN THE RUSSIAN FEDERATION, THEIR PECULIARITIES AND DISTINCTIVE FEATURES

Nosova Tatyana Pavlovna,  
Porubel Tatyana Victorovna

**Abstract:** this article discusses the main types of loans, their comparison and distinctive features, basic principles, types, role in the real economy and a financial market, as well as the development of project financing in Russia.

**Key words:** credit, credit system of the Russian Federation, the principles of credit, credit facility, investment credit and project financing.

Кредит- это ссуда, предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, которые предусматриваются кредитным договором, и по которому заемщик обязан вернуть полученную сумму, а также уплатить проценты. Кредиты выдаются как физическим, так и юридическим людям.

Кредит — это товар продаваемый за специфическую цену, то есть за ссудный процент и на специфических условиях — на срок, с возвратом.

Продавец кредита — кредитор, ссудодатель.

Покупатель кредита — должник, дебитор, ссудополучатель, заемщик.

Специфические условия, на которых предоставляется кредит, составляют основные принципы кредитования.

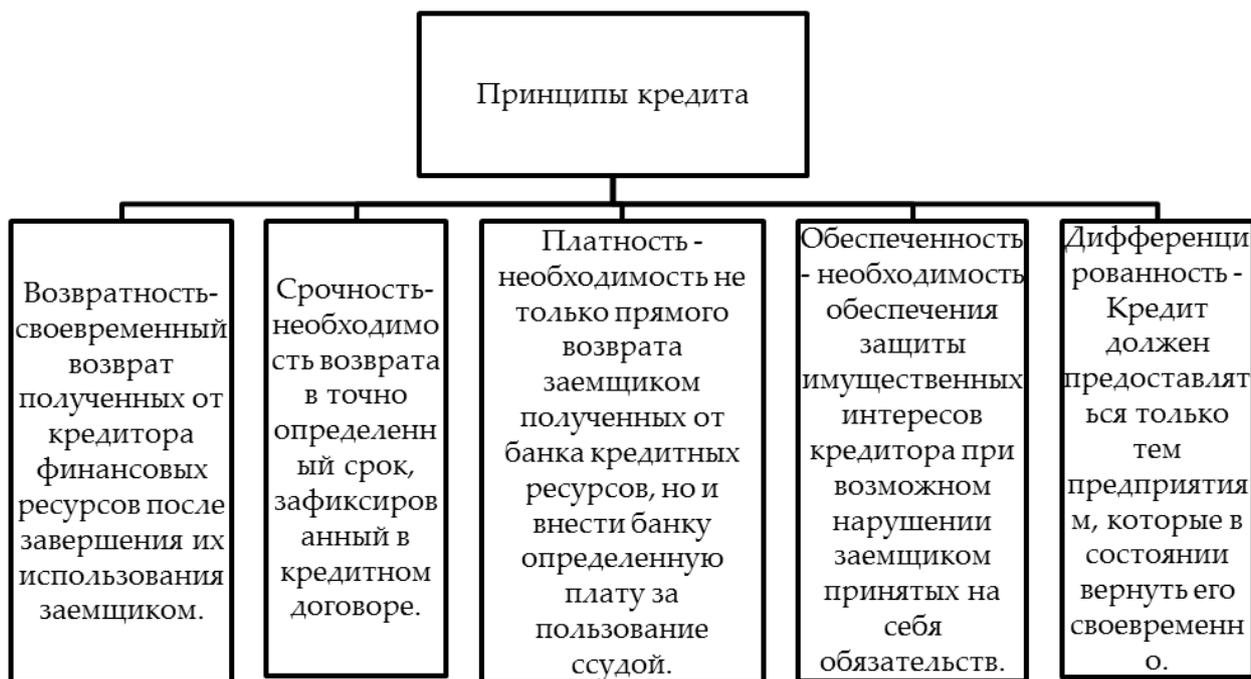


Рис. 1. Основные и дополнительные принципы кредита

Современная кредитная система Российской Федерации - это совокупность видов национальных банков, а также кредитных учреждений, которые действуют в рамках общего денежно-кредитного механизма [4].

Кредитная система РФ включает Центральный банк РФ, сеть коммерческих банков и другие кредитно-расчетных центров (в случае двухуровневой банковской системы) [1, с. 96].

За первый год деятельности вновь созданный коммерческий банк не может привлекать кредиты Банка России.

В дальнейшем же у него есть возможность брать кредиты Банка России определенных видов.

Во-первых, однодневные расчетные кредиты. Во-вторых, кредиты под залог государственных ценных бумаг (внутридневные, овернайт, ломбардные).

Дадим краткую характеристику данным видам кредитов.

Однодневный расчетный кредит (overnight) — это денежные средства, предоставляемые Банком России другому кредитному учреждению для выполнения определенных операций.

Кредиты под залог государственных ценных бумаг выдаются банкам — резидентам РФ в валюте РФ. Целью данных кредитов является поддержание и регулирование ликвидности банковской системы в пределах общего объема выдаваемых кредитов, которую определяет Банк России. Виды данных кредитов представлены на рисунке 2. [5].

К кредитам под залог ценных бумаг относят внутридневные кредиты. Данные кредиты предоставляются Банком России таким банкам, расположенные в регионах с валовой (непрерывной) или по-рейсовой обработкой платежных документов в течение всего операционного дня.

Предоставление внутридневных кредитов банкам возможно в пределах лимитов рефинансирования, которые устанавливаются по каждому банку в отдельности. Внутридневной кредит погашается за счет текущих поступлений на корреспондентский счет банка или переоформляется в конце данного дня в кредит овернайт [2, с. 145].

Кредиты овернайт даются Банком России для выполнения коммерческим банком расчетов в конце операционного дня путем зачисления на его корреспондентский счет суммы кредита и списания средств с его корреспондентского счета по исполненным платежным документам, находящимся в расчетном подразделении Банка России [3, с. 66].



Центральный банк Российской Федерации  
Сводный экономический департамент

## Виды кредитов Банка России, срок, плата

Внутридневной	в течение раб. дня	автоматически	0	0
Овернайт	1 раб. день	автоматически	10,0%	10,0%
Ломбардный	7 или 14 календ. дней	по заявке/заявлению КО	% ставка определяется на аукционной основе	7,0%
Кредит под залог и поручительство	до 180 календ. дней	по заявке/заявлению КО	9%	9%
Кредит под залог или поручительство	до 90 календ. дней	по заявке/заявлению КО	0,6 ставки рефинансирования Банка России	6,0%
	от 91 до 180 календ. дней	по заявке/заявлению КО	0,75 ставки рефинансирования Банка России	7,5%

MyShared

Рис. 2. Виды кредитов Банка России

Следующий вид- ломбардные кредиты. Они представляют собой ссуды под залог депонированных в банке ценных бумаг. В узком понятии под данным термином понимают краткосрочные кредиты, предоставляемые Центральным банком кредитным организациям под залог.

Рассматривая другие виды кредита в России, следует назвать следующие:

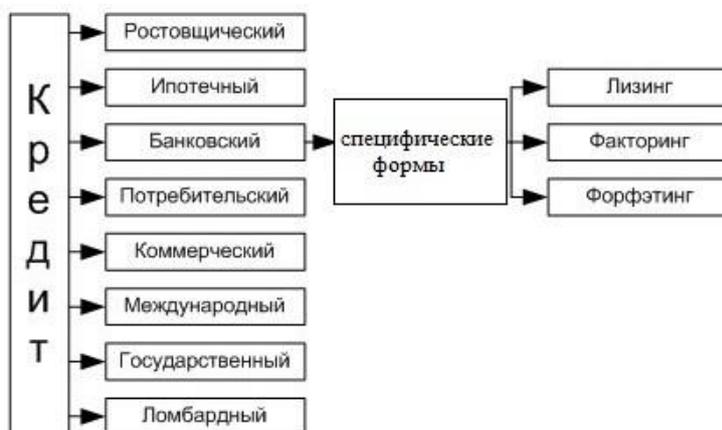


Рис. 3. Виды кредитов

Роль кредита в реальной экономике играет огромную роль. О необходимости кредитных отношений в рыночной экономике знает каждый из нас. Именно поэтому у участников рыночных отношений постоянно возникает потребность в дополнительных средствах, сверх тех, которые они имеют на данный момент.

Создание финансового рынка говорит о принципиальном изменении роли кредитных институтов в управлении народным хозяйством, а также повышение роли кредита в системе экономических отношений.

Большое значение кредитный механизм имеет для экономики страны в целом. Именно он способствует созданию ссудного капитала, который участвует в рациональном распределении денежных масс в различных отраслях экономики.

Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности её функционирования, создание необходимой инфраструктуры- все это невозможно обеспечить без применения и дальнейшего

развития кредитных отношений. Без кредитной поддержки нельзя обеспечить быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого бизнеса.

Сейчас все чаще банков предлагают различные виды кредитования. Особенно большой популярностью пользуются такой вид кредитования как инвестиционные кредиты.

Инвестиционное финансирование может иметь большое количество форм, каждая из которых делится на определенные подвиды. Схематично это можно представить так:



Рис. 4. Схема инвестиционного финансирования

Инвестиционный налоговый кредит- это такой вид кредитования, направленный на улучшение производства, его расширение, а также для реализации новых планов. Одним из главных качеств такого кредита является долговечность- все деньги выделяются для решения конкретных задач, при этом возможна отсрочка долга.

В целом, исследуя вопросы проблем участия банков в инвестиционном кредитовании, следует отметить, что в отечественной практике отсутствуют механизмы, которые могли бы стимулировать развитие производственных инвестиций коммерческих банков. В России не используется льготный порядок резервирования привлеченных средств.

Для решения проблемы повышения инвестиционной активности банковской системы целесообразным будет создание системы стимулирования и страхования инвестиций. Одним из условий предоставления банками долгосрочных займов на инвестиционные проекты при высоких кредитных и инвестиционных рисках производственной сферы является наличие государственных гарантий.

В настоящее время проектное финансирование в России- относительно новый вид финансирования инвестиционной деятельности, несмотря на то, что довольно широко используется за рубежом.

К сожалению, в Российской Федерации проектное финансирование рассматривается как кредитование проектной компании, которая создана для реализации проекта инвестиций. Именно такое определение понятия может привести к неблагоприятным последствиям.

Одним из условий развития проектного финансирования является усовершенствование методологии всего анализа, оценки рисков проектов, которые включают в себя их стоимостную оценку, мониторинг, а также управление проектами.

В современных условиях развития рыночных отношений, без такой экономической категории, как кредит просто не возможно обойтись.

#### Список литературы

1. Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки : учебник для академического бакалавриата / А. Е. Дворецкая. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 480 с.
2. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Ю. Катасонов [и др.] ; под ред. В. Ю. Катасонова, В. П. Биткова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 499 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс).
3. Сорокин А.В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура. Учебник - М.-Берлин Директ-Медиа, 2016 г. — 640 с.
4. Сбербанк России [Электронный ресурс]- <https://www.sberbank.ru>
5. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]- <https://www.cbr.ru/>

УДК: 336.74

# БИТКОИН – ЭТО ДЕНЬГИ БУДУЩЕГО

ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА,

к.э.н., доцент

ЗАБОЛОТСКИЙ МАКСИМ ЕВГЕНЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** прошло более восьми лет с появления первой криптовалюты и платежной системы биткоин. С каждым прошедшем годом, она набирает все больше популярности, и её рост в среде пользователей происходит каждый день. Большинство экспертов и Государственных деятелей считают, что это валюта будущего и прогнозируют ей успешное будущее и хорошую перспективу, другие же утверждают, что это гениальный обман, что деньги, состоящие из цифрового кода, и не привязанные к валютному курсу в будущем могут и не стать обыденностью.

**Ключевые слова:** биткоин, криптовалюта, государство, блоки, майнеры, чеканщики, пользователи.

Если заглянуть в прошлое, то можно увидеть, что деньги всегда эволюционировали в сторону потери их натуральной стоимости, а в наше время они теряют материальную форму, становясь электронными, поэтому биткоин - это новый шаг эволюции денег. Но, что такое новое может предложить биткоин, что не могут современные деньги. Ну во-первых их можно получить не выходя из дома, просто сидя у компьютера, занимаясь обыденными делами, просмотром рекламных роликов в интернете или установкой специальных программ, но незначительный заработок. Для серьезного заработка требуется использование майнинга. В этой системе, необходимо решать сложные вычисления, используя специальные устройства - это видеокарта или ASIC, и формировать блоки, а биткоины будут выплачиваться майнеру. Это можно делать самостоятельно, если сделать себе майнинг-ферму. Также майнеры объединяются в пулы для более «эффективной» добычи биткоина. «Облачный» майнинг не требует затраты значительного времени, но требует определенных вложений.

Чтобы получить заработок на «облачном» майнинге, нет необходимости регистрироваться на одном из специальных «сервисов». Можно взять в аренду производственные мощности для майнинга и взамен получить от этого сервиса оговоренную долю прибыли.

Вы можете получить биткоины, где бы вы не находились в любое время, а также осуществлять ими оплату. Использование биткоинов осуществляется анонимно при «регистрации» в системе. Вы можете указывать свои личные данные, и никому не удастся получить о вас какую-либо информацию, кроме адреса вашего кошелька что, по сути, не дает практически никакой информации.

Но где есть плюсы всегда можно найти и минусы. Если вы забудете пароль или потеряете его, то вы потеряете все ваши заработанные биткоины, и вам не удастся обратиться в какой-нибудь контролирующий орган и потребовать восстановления пароля, поскольку такого органа на данный момент нет. Также при отправке платежа, остановить его будет невозможно. Если будет введена неверная сумма или наименование получателя, то вы ничего не сможете с этим поделать. И еще один важный недостаток биткоина, как и у валюты, его курс постоянно меняется, и зависит от спроса (табл. 1).

Таблица 1

Динамика курса BTC доллар США

Годы	Значение его 1BTC	Объем торгов
2013	1242	40 000 000
2014	310	80 000 000
2015	355	120 000 000
2016	1000	160 000 000
2017	3242	200 000 000

При таком балансе плюсов и минусов пока что нельзя сделать вывод, когда статистика сможет дать нам точные сведения о количестве пользователей (рис. 1).

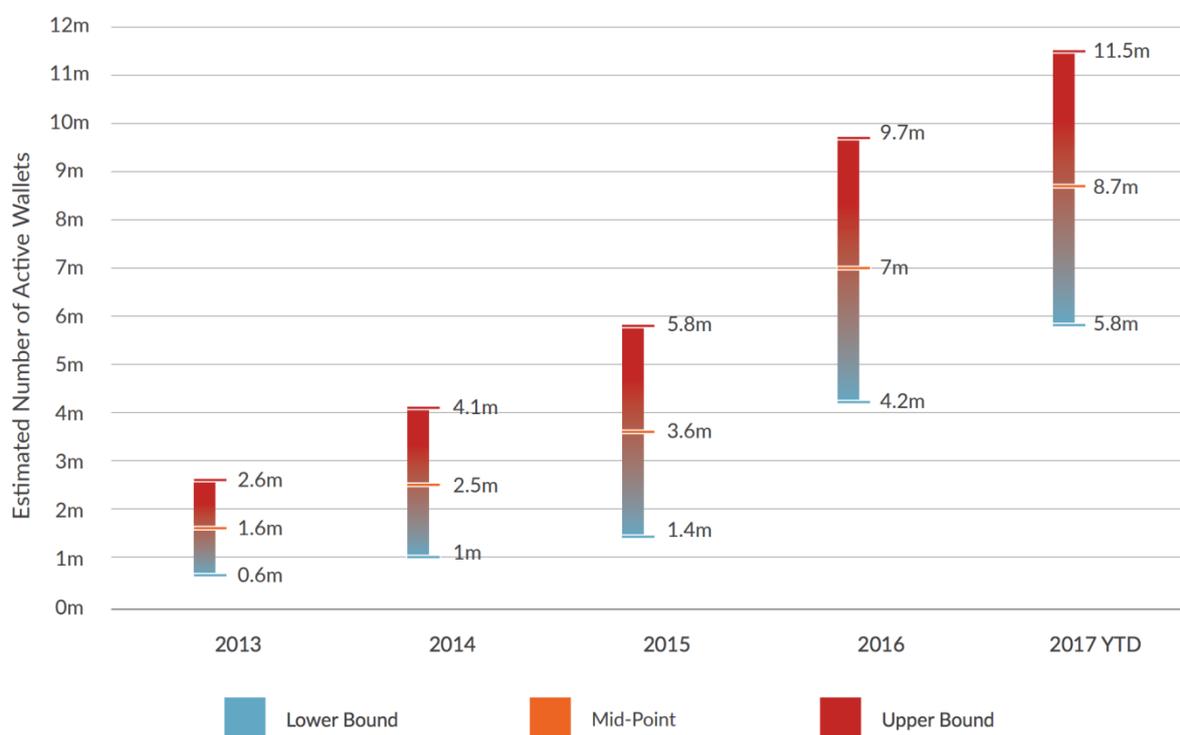


Рис. 1. Динамика пользователей BTC

Полученные данные говорят о том, что более десяти миллионов людей по всему миру являются обладателями биткоинов и их количество увеличивается.

Отношение общества к биткоину положительно, но у каждого государства мира своя позиция по данному вопросу.

В США биткоины рассматривают как бизнес, а не как самостоятельную валюту, и накладывают на тех, кто использует её, определенные обязательства и налоги. Также правительство США выполняет работу, целью которой является остановить незаконное использование биткоинов. Так в 2010 году в США был принят закон FATCA - Закон о налоговой отчетности по зарубежным счетам, и целью данного закона было остановить уклонения от уплаты налогов американских граждан и резидентов. В правительстве Великобритании он получил место в экономике. Королевство пытается найти метод регулирования и установить контроль над биржами криптовалют и ведет борьбу, целью которой является предотвращение использования валюты в незаконных целях. В Финляндии и Бельгии операции с биткоинами рассматривают как обычные финансовые операции, которые не подлежат налогообложению. В Германии биткоин облагается налогами, ставка их зависит от рода деятельности.

Здесь приведены государства, которые положительно относятся к биткоинам, но есть государ-

ства, которые считают, что от них надо избавляться. Например, Россия ведет активно борьбу с использованием криптовалюты. На территории России биткоин считается незаконным средством платежа, который не должен использоваться как погашение обязательств. Исландия осуществляет строгий контроль оттока валюты за пределы страны - биткоин там запрещен. Во Вьетнаме биткоин незаконен, потому что там его позиционируют как отмывание денег. В Эквадор по борьбе с ним создали собственную цифровую валюту. В Китае на биткоин наложены ограничения, но это не мешает биткоин. Рынок биткоина Китая признается одним из самых крупных в мире. Во Франции, Индии и Японии закон об использовании биткоинов, пока что на данный момент находится на стадии разработки.

В настоящее время биткоинами можно расплачиваться только в интернете, но в 2017 году Российское подразделения Бургер Кинг станет первым официальным заведением, где биткоинами можно будет расплачиваться вне интернета. В ближайшем будущем могут появиться и другие заведения.

Но недавно ученые в сфере компьютерных технологий из Британии с Банком Англии создали цифровую криптовалюту под названием RSCoin, которая как ей пророчат, может уничтожить биткоин. Эта валюта является альтернативой биткоину и она будет под правительственным контролем и его инструментом, который позволит центральным банкам контролировать производство денег более четко.

В данной валюте введено новое понятие «чеканщики» - аналог майнерам. «Чеканщики» будут осуществлять сбор транзакции пользователей и после объединят их в блоки. Выполнять роль таких «чеканщиков» будут коммерческие банки.

Отличаться от обычных майнеров, «чеканщики» будут тем, что не будут осуществлять сложные вычисления. Они получают право от Центробанка на сбор транзакции. За хорошую и добросовестную деятельность их будут вознаграждать, а за нарушения будут привлекать к ответственности.

Уже сейчас, работают более 30 компьютеров «чеканщиков», которые производят более 2000 транзакций в секунду. И это только начало, как заявляют разработчики.

Как считают, авторы данной системы в будущем, она может стать основой для разработок собственных централизованных криптовалют во многих Центробанках.

Основная проблема, на данный момент внедрение RSCoin, является в том что, большинство Центробанков не захотят поделиться своей стратегией с другими банками. Но авторы данной идеи это тоже предусмотрели и сделали так, что блокочные цепи будут существовать отдельно друг от друга.

Критики утверждают, что биткойн подвержен к атакам двойной траты, что является одной из форм манипуляции - когда одни и те же деньги могут быть уплачены двум разным людям и кто-то из них будет обманут. Для атаки двойной тары злоумышленнику потребуется дважды потратить на 60% блока, и его расходы будут составлять 600 000 \$, ему необходимо иметь 6 блоков, чтобы подтвердить сделку, тогда каждый ему обойдется по 100000 \$. А также нужно учесть тот факт, что он вряд ли останется незамеченным. Но, те кто станут его жертвами закон не поможет. RSCoin будет работать гораздо стабильнее, быстрее и намного безопаснее. Его основное преимущество - замена функции посредников и снижение расходов до небывалых уровней. На данный момент биткоин считается востребованной криптовалютой, независимо от имеющихся у нее минусов или запретов ее в некоторых Государствах, поэтому количество ее потребителей растет. Если Государства серьезно возьмутся за ее контроль и реализацию, то у нее есть все шансы стать в будущем настоящими денежными средствами.

### Список литературы

1. [https://24pay.me/articles/bitcoin\\_and\\_law](https://24pay.me/articles/bitcoin_and_law)
2. <https://bits.media/news/skolko-lyudey-deystvitelno-ispolzuyut-bitkoin/>
3. <https://www.credytoff.ru/kurs-bitkoina-za-vse-vremya/>

УДК 336.14

# ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ КАК ФАКТОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

**ЗЯЦ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА,**

канд. экон. наук., доцент

**ГОЛОВАЧ ЕКАТЕРИНА ВАЛЕРЬЕВНА,**

студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ)»

**Аннотация.** В условиях замедления экономического роста в России возобновилась дискуссия на тему влияния бюджетной политики на экономическое развитие. Имеется в виду необходимость проведения стимулирующих контрциклических мер, позволяющих сгладить негативное воздействие краткосрочных факторов, а также создания условий для устойчивого долгосрочного экономического роста.

**Ключевые слова:** экономика, федеральный бюджет, экономический рост, расходы, доходы, ВВП.

## THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION AS A FACTOR OF MACROECONOMIC GROWTH

**Description.** In the conditions of slowing economic growth in Russia the discussion on the impact of budgetary policy on economic development was resumed. It is necessary to carry out incentive countercyclical measures to mitigate the negative impact of short-term (short-term) factors, as well as create conditions for sustainable long-term economic growth.

**Keywords:** economy, federal budget, economic growth, expenditures, revenues, GDP.

В последние годы российская экономика столкнулась с серьезными проблемами. Физический объем ВВП в I кв. 2017 г. был ниже, чем в начале 2012 г. Производство находится в состоянии продолжительной стагнации. Разумеется, отчасти эта ситуация объясняется действием негативных внешних факторов: резким падением цен на нефть в 2014 г. и введенными внешними санкциями. Однако в основном наши экономические проблемы имеют внутренние причины. В частности, на это указывает то, что торможение началось уже в 2013 г., когда рост ВВП составил лишь 1,3% и продолжил замедляться в первой половине 2014 г. Ситуация усугубляется появлением новых, но вполне ожидаемых вызовов. Так, в 2017 г. Россия вступила в длительный период объективного ухудшения демографических показателей: численность рабочей силы в ближайшее десятилетие будет снижаться на 0,5 – 0,7% в год, что грозит дополнительным замедлением экономического роста в этот период в размере до 0,5 п. п. [3, с.14; 16]. Аналитики предсказывают длительную стагнацию российской экономики, если не будут проведены серьезные структурные реформы. Согласно базовому сценарию Минэкономразвития России, рост российского ВВП в 2017 – 2020 гг. составит в среднем 1,6% в год, а по оценкам МВФ, средние темпы роста в ближайшие 6 лет ожидаются на уровне 1,5% в год [1, с. 7-14].

Кардинальные проблемы возникли и в бюджетной системе. Так, из-за падения цен на нефть объем нефтегазовых доходов в 2016 г. сократился в реальном выражении почти вдвое по сравнению с 2014 г. Однако проблемы коснулись и не нефтегазовых доходов, поскольку из-за спада производства уменьшилась база для начисления основных налогов. Закон о федеральном бюджете на 2014 – 2016 гг. предусматривал рост ВВП за три года на 9,7%, но в действительности производство упало на 2,3%.

Доходы бюджетной системы в реальном выражении оказались в 2016 г. на 15% ниже, чем в 2013 г., и на 24% меньше, чем прогнозировало правительство в основных направлениях бюджетной политики на 2014 – 2016 годы [3, с. 11-14].

Бюджетные проблемы также сформировались и до последнего падения цен на нефть. В работе: Goryunov et al., 2013, бюджетный разрыв (превышение ожидаемой долгосрочной приведенной суммы будущих расходов над соответствующей суммой будущих доходов) был оценен на уровне 8,4% ВВП. В более поздней публикации [1, с. 5] с учетом резкого снижения текущих и ожидаемых цен на нефть, оценка бюджетного разрыва увеличилась до 13,6% ВВП. Таким образом, падение цен на нефть усугубило сложившиеся ранее долгосрочные бюджетные дисбалансы [1, с. 17-21].

Увеличение масштабов бюджетного разрыва станет следствием снижения доходов государства (их долгосрочная оценка составляет 27,8% ВВП по сравнению с 32,8% ВВП в среднем в 2015 – 2016 гг.), и роста его расходов (среднее долгосрочное значение оценивается на уровне 41,5% ВВП по сравнению с 36,4% ВВП в последние два года) [3, с. 21]. Текущий (средний за два последних года) дефицит бюджета расширенного правительства в размере 3,5% ВВП при сохранении действующего фискального режима в долгосрочной перспективе увеличится еще на 10 п. п. ВВП, из которых 5 п. п. будут обусловлены тенденцией к снижению бюджетных доходов, а оставшиеся 5 п. п. — неизбежным ростом расходов. Результатом могут стать стремительное наращивание госдолга с эффектом «снежного кома» и долговой кризис.

Чтобы не допустить реализации подобного сценария, надо серьезно пересмотреть базовые положения бюджетной политики. Изменения должны быть направлены на решение трех взаимосвязанных задач:

- восстановление краткой и среднесрочной бюджетной сбалансированности и защищенности от рисков;
- обеспечение долгосрочной бюджетной устойчивости;
- создание благоприятных условий для экономического роста.

Для решения первой задачи нужно преодолеть последствия резкого падения цен на нефть, которое обусловило не только рост бюджетного дефицита, но и почти полное исчерпание Резервного фонда. Чтобы обеспечить надежное исполнение бюджетных обязательств, необходимо, с одной стороны, как можно быстрее привести расходы бюджетной системы в соответствие с ее доходами, а с другой – восполнить потраченные в последние годы средства Резервного фонда. Представляется, что критерием достаточности резервных активов можно считать нормативную величину, установленную БК РФ при создании Резервного фонда (7% ВВП) [2, с. 56].

Правительство активно принимает меры по адаптации параметров бюджетной политики к новым реалиям. Расходы федерального бюджета за 2017 – 2019 гг. должны быть сокращены в реальном выражении на 13%, а расходы бюджетной системы — на 14% (в обоих случаях дефлятирование проводится по ИПЦ), что позволит к 2020 г. адаптировать параметры бюджетной политики к низким ценам на нефть [2, с.44-47]. Объединение ликвидных средств ФНБ с Резервным фондом позволит временно защитить федеральный бюджет от внешних шоков, а новое бюджетное правило создает необходимые условия для дополнительного накопления резервных активов, если цены на нефть окажутся выше консервативных прогнозных значений (40 долл. США за 1 барр., индексируемых начиная с 2018 г. на 2% ежегодно).

Однако, на наш взгляд, новое бюджетное правило, предлагаемое правительством, носит избыточно жесткий характер, при его определении следовало бы в большей степени учитывать потребность в финансировании структурных преобразований. В качестве «компромиссной» (промежуточной) версии бюджетного правила можно установить базовую цену на нефть на уровне 45 долл./барр. с индексацией на величину долларовой инфляции, а также повысить предельные расходы на объем поступлений от приватизации в ближайшие три года в размере до 0,5% ВВП [1, с.14]. Подобное смягчение бюджетного правила не увеличит бюджетные риски, так как обе цены (40 и 45 долл./барр.) находятся близко к нижней границе существующего в настоящее время консенсус-прогноза международных организаций (МВФ, Всемирного банка, Международного энергетического агентства, Американского энергетического

агентства, ОПЕК) относительно цен на нефть на ближайшие годы (50 – 60 долл./барр.). В то же время по мере накопления резервов и для придания бюджетной политике более выраженного контрциклического характера определенное ужесточение бюджетного правила вполне оправданно. В частности, впоследствии целесообразно отказаться от «приватизационной надбавки» к расходам и перейти к нулевому первичному балансу.

Разумеется, цель донстройки бюджетных правил в том, чтобы не просто сократить государственные расходы, а сделать это без ущерба для прямых и косвенных получателей выплат из бюджета – граждан, бюджетных организаций и бизнеса. Для этого нужно систематически выявлять резервы бюджетной экономии, отказываться от неэффективных расходов, совершенствовать механизмы финансирования в бюджетной сети и государственном секторе экономики. Основные направления такой работы сформулированы в докладе Минфина России (2015) [3, с. 14].

Вместе с тем наибольший потенциал сокращения расходов без значимых негативных последствий связан с проведением структурных реформ. Соответственно для успешного решения первой задачи потребуются преобразования в финансируемых из бюджета секторах, улучшающие соотношение государственных расходов и достигаемых результатов.

Вторая задача в том, чтобы стабилизировать размеры бюджетного баланса после достижения краткосрочной сбалансированности. Иными словами, необходимо оперативно устранить огромный разрыв между будущими потоками доходов и расходов. Понижательный тренд будущих бюджетных доходов (в процентах ВВП) обусловлен, прежде всего, сравнительно низкой динамикой добычи и экспорта углеводородов. Мировой спрос на них растет значительно медленнее, чем глобальная экономика в целом, что определяет принципиальную слабость сырьевой модели, характерной для России. Однако еще хуже, что наша страна утрачивает свои позиции на рынке природного газа: доля России в мировой добыче упала с 22,0% в 2000 г. до 16,3% в 2016 г. и продолжает снижаться (добыча газа в нашей стране в этот период росла в среднем на 0,6% в год) [2, с. 51]. Добыча нефти в России также имеет слабую динамику: за последние 10 лет средний рост добычи составил лишь 1,3% в год по сравнению с 4,8% в предыдущее десятилетие, причем по прогнозу Международного энергетического агентства уже к 2020 г. объем добычи вообще начнет снижаться.

Что касается растущих расходов, то основной причиной этого выступает старение населения. Это общая для всех стран тенденция, но Россия сильно отстает в осознании серьезности проблемы и еще не приступила к реализации мер для защиты бюджетной системы от ее последствий [4, с. 22].

Таким образом, вторая задача связана с необходимостью устранить последствия накопившихся структурных проблем. Ее можно решить многими способами, различающимися сочетанием мер по увеличению доходов и уменьшению расходов, а также конкретным наполнением этих мер. Необходимо заметить, что первые две задачи важны не только с точки зрения собственно бюджетной политики – без их решения трудно рассчитывать на ускорение экономического роста. Наличие растущего разрыва между доходами и расходами государства с точки зрения инвесторов говорит о возможном повышении налогов, что может обесценить сделанные инвестиции. Таким образом, обеспечение краткой и долгосрочной бюджетной устойчивости – обязательное условие преодоления неопределенности относительно будущего фискального режима в стране и тем самым – завоевания доверия инвесторов, без чего невозможно активизировать процесс накопления капитала.

Третья задача – поддержка экономического роста – в последние годы привлекает к себе все больше внимания в мире. В условиях стагнации после международного финансового кризиса 2008 – 2009 гг. многие страны предложили договориться, например, об увеличении государственных инвестиций в инфраструктуру для оживления экономической активности. Большое внимание этим вопросам в последнее время уделяли также ОЭСР, МВФ и другие международные организации. Согласно их исследованиям, налогово-бюджетная политика способна ускорять экономическую динамику за счет как повышения макроэкономической устойчивости [5] так и совершенствования структуры налогов и государственных расходов. Последние позволяют поддерживать инвестиционный процесс и трудовую активность, повышать уровень образования работников (и тем самым — качество человеческого капитала) и ускорять рост совокупной факторной производительности.

Как показало проведенное МВФ исследование [6] позитивный потенциал фискальных реформ достаточно велик: в развитых странах они в среднем ускоряли рост ВВП на 0,75 п. п. В развивающихся странах положительное действие таких реформ оказывается еще больше, составляя в среднем 2,5 п.п. Эффект проявлялся в большинстве стран, где проводились бюджетные реформы: в 60% случаев за комплексными фискальными реформами следовало ускорение роста экономики.

Заметим, что российские экономисты не раз ставили вопрос о целесообразности проведения бюджетного маневра, в частности, наиболее системно в рамках Стратегии-2020 [4, с. 45]. Сегодня потребность в таком маневре стала особенно настоятельной.

### Список литературы

1. Горюнов Е., Котликофф Л., Синельников-Мурылев С. Бюджетный разрыв: оценка для России // Вопросы экономики. – 2016. – № 7. – 150 с.
2. Идрисов Г., Синельников-Мурылев С. Бюджетная политика и экономический рост // Вопросы экономики. – 2015. – № 8. – С. 230 с.
3. Кудрин А., Гурвич Е. (2012). Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 52 –79.
4. Минфин России. Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета. – М.: Министерство финансов Российской Федерации. – 2016.
5. IMF. Fiscal Monitor. Now is the time: Fiscal policies for sustainable growth. – 2015.
6. IMF. Fiscal policy and long-term growth (IMF Policy Paper). Washington, DC: International Monetary Fund. – 2015.

УДК 336

# ОПТИМИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА,**

к.э.н., доцент

**ЛЕБЕДЕВА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА**

Студент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** Данная статья посвящена актуальным проблемам оптимизации расходов и обеспечения устойчивости бюджета Российской Федерации в современных экономических условиях. Сохранение устойчивости бюджетной системы Российской Федерации рассматривается в качестве неизменного приоритета бюджетной политики.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, федеральный бюджет, расходы бюджета.

## OPTIMIZATION OF BUDGET EXPENDITURES OF THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDITIONS

**Glotova Irina Ivanovna,  
Lebedeva Elena Leonidovna**

**Abstract:** The article is devoted to optimization of expenditure and sustainability of the budget of a constituent entity of the Russian Federation in the current economic conditions. The preservation stability of the budgetary system of the Russian Federation is considered as the invariable priority of fiscal policy.

**Key words:** the financial stability, the regional budget, the budget expenditures.

Бюджетную систему с уверенностью можно назвать одним из важнейших государственных институтов, оказывающего в зависимости от эффективности функционирования прямое влияние на экономический рост и на изменение уровня общественного благосостояния. При помощи бюджетной системы происходит осуществление регулирования экономических и социальных процессов.

Управление расходами всегда стояло в одном ряду с наиболее важными проблемами в бюджетной системе любой страны, поскольку объёмы и направления финансирования оказывают большое влияние на развитие государства в целом.

Бюджет представляет собой форму образования и расходования фонда денежных средств, необходимого для финансового обеспечения, а также для осуществления задач, функций государства и органов местного самоуправления.

Устойчивость бюджетной системы - одно из ключевых условий для сохранения макроэкономической стабильности, а также формирования предпосылок экономического роста и предпосылок к инвестиционному развитию. Именно поэтому основной целью осуществления бюджетной политики становится оптимизация расходов и обеспечение сбалансированности бюджета.[1, с. 496]

Расходами бюджета называются денежные средства, которые необходимы для финансового обеспечения задач и функционирования государства и местного самоуправления. На протяжении долгого времени структура бюджетных расходов по выделенным группам не изменяется.

Все расходы бюджета РФ по общественному назначению объединены в несколько больших групп:

- расходы на народное хозяйство и поддержку экономики;
- расходы на социально-культурные нужды;
- военные расходы;
- расходы на управление.

На величину расходной части бюджета влияет множество различных факторов. Как правило, наибольшее влияние оказывает объем валового внутреннего продукта (ВВП) государства. Кроме того, в формировании величины расходов бюджета играет роль величина доходов страны, зависящая, в свою очередь, от уровня налогообложения, собираемость налогов, неналоговых поступлений в бюджет и другие факторы. [2]

Таблица 1

## Расходы федерального бюджета РФ, млрд руб.

Показатели	2013	2014	2015	2016
Общегосударственные вопросы	850,7	935,7	1 117,6	1 095,6
Национальная оборона	2 103,6	2 479,1	3 181,4	3 775,3
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 061,6	2 086,2	1 965,6	1 898,7
Национальная экономика	1 849,3	3 062,9	2 324,2	2 302,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	177,5	119,6	144,1	72,2
Охрана окружающей среды	24,3	46,4	49,7	63,1
Образование	672,3	638,3	610,6	597,8
Культура, кинематография	94,8	97,8	89,9	87,3
Здравоохранение	502,0	535,5	516,0	506,3
Социальная политика	3 833,1	3 452,4	4 265,3	4 588,5
Физическая культура и спорт	68,0	71,2	73,0	59,6
Средства массовой информации	77,3	74,8	82,1	76,6
Обслуживание государственного и муниципального долга	360,3	415,6	518,7	621,3
Межбюджетные трансферты	668,1	816,1	682,0	672,0
Итого:	13 342,9	14 831,6	15620,3	16 416,4

Анализируя таблицу 1, можно сказать, что в период с 2013 по 2016 годы произошел значительный рост расходов федерального бюджета как в целом, так и по отдельным статьям. Так, в 2016 году по сравнению с предыдущим годом отчисления возросли на 5,1 %, а по сравнению с 2013 годом – на 23,03 %. Наибольшими статьями расходов бюджета Российской Федерации являются на национальную оборону и социальную политику. В разделе «Национальная оборона» расходы выросли на 593,9 млрд руб. или 18,67 % в сравнении с данными 2015 года, по разделу «Социальная политика» прослеживается аналогичная ситуация, здесь расходы выросли на 323,2 млрд руб. Также следует отметить, что по некоторым статьям расходов бюджета, наоборот, произошло снижение, так например снизились на 49,9 % расходы на ЖКХ, на 0,95 % - на национальную экономику, однако, в лучшую сторону на состояние расходов бюджета в целом данная тенденция не повлияла. (табл.1)

Таким образом, в бюджете Российской Федерации явно выражены тенденции к повышению его расходной части, однако активно ведется поиск и рассмотрение направлений решения данной проблемы.

Во время брифинга после заседания правительства, на котором обсуждались вопросы проектировок бюджета на 2017–2019 годы, глава Минфина Антон Силуанов заявил: «Ряд статей, которые под-

лежат консолидации, — это статьи, не связанные с зарплатой, социальными выплатами, пенсиями, пособиями, ряд программ, не первоочередные траты — это около трети от всех бюджетных расходов — по ним предложено провести консолидацию в размере 5% в следующем году» [3]

Федеральный бюджет на период 2018 и 2019 годов содержит ряд особенностей, обусловленных текущим экономическим положением. Будут использованы мобилизация доходов, сокращение и перераспределение расходов федерального бюджета, ограничение его дефицита. Это позволит сбалансировать бюджет в среднесрочном периоде. Одним из ключевых решений на ближайшую трехлетку стала «заморозка» расходов федерального бюджета в номинальном выражении (без учета инфляции) на уровне 15,8 трлн рублей (без учета единовременной выплаты пенсионерам и отдельных «связанных» доходов и расходов). Несмотря на установленные ограничения, в федеральном бюджете на 2017–2019 годы обеспечивается не только выполнение социальных обязательств в полном объеме, но и реализация ранее начатых программ (при определении приоритетов бюджетных расходов).[2]

В заключении хотелось бы отметить, что оптимальное использование бюджета является одним из основополагающих принципов формирования и исполнения бюджета, предусматривающего грамотную оптимизацию расходов федерального бюджета.

### Список литературы

1. Аммосова Т. И. Анализ и меры оптимизации расходов бюджета Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 496-498. URL: <https://moluch.ru/archive/89/18294/> (Дата обращения: 03.12.2017)
2. Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации <http://minfin.ru/>
3. Официальный сайт информационного агентства «Интерфакс» [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)

УДК 336.3

# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

ГУЗАИРОВ РУСЛАН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ,  
МОРОЗОВ МАКСИМ ВАЛЕНТИНОВИЧ

Студенты  
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены проблемы обеспечения сбалансированности бюджетной системы России и долговой устойчивости региональных бюджетов государства. Проанализирована динамика государственного долга Новосибирской области, его структура, уровень долговой нагрузки и сравнение регионов по данным показателям. На основе проведенного исследования предлагается создать благоприятные условия для погашения накопленных кредитов, увеличивать доходы региональных бюджетов путем реформирования налогового законодательства.

**Ключевые слова:** бюджетная система, региональный бюджет, дефицит бюджета, бюджетный кредит, долговая устойчивость, государственный долг, доходы бюджета, долговая нагрузка.

## ACTUAL PROBLEMS OF BUDGETARY CREDITING IN RUSSIA

Guzairov Ruslan Vyacheslavovich,  
Morozov Maksim Valentinovich

**Abstract:** this article examines the problems of balancing Russia's budget system and debt sustainability of the regional budgets of the state. The dynamics of the public debt of the Novosibirsk region, its structure, debt level and compare regions according to the indicators. On the basis of this study it is proposed to create favorable conditions for repayment of accumulated credits, to increase regional budget revenues by reforming the tax laws.

**Key words:** the budget system of the regional budget, budget deficit, budget loan, debt sustainability, public debt, budget revenues, the debt load.

В настоящее время в условиях продолжающейся экономической нестабильности все больше внимания приобретает проблема обеспечения сбалансированности бюджетной системы России, а также долговой устойчивости региональных бюджетов страны.

Большинство региональных бюджетов имеют отрицательное сальдо – дефицит. Одним из способов обеспечения сбалансированности бюджета и, соответственно, финансирования расходов региональных бюджетов является предоставление бюджетных кредитов.

Бюджетный кредит является формой финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств юридическим лицам или другим бюджетам на возвратной основе [1, с. 188]. Получить бюджетный кредит могут субъекты РФ, муниципальные образования или юридические лица, если они соблюдают некоторые принципы выдачи данного кредита:

- бюджетный кредит выдается по целевому назначению;
- кредит должен быть возвращен в срок, указанный в кредитном договоре, и с выплатой процентных начислений;

- необходимо подтвердить свою платежеспособность банковской гарантией, поручительством или имущественным залогом.

Как правило, выдавались трехлетние и пятилетние кредиты. Но есть исключения: например, Краснодарскому краю и Татарстану правительство дало отсрочку. Данный кредит выполняет две функции:

- перераспределительная – кредит помогает перемещать временно свободные средства от одних субъектов к другим во временное пользование на условиях платности, срочности и возвратности;

- заменяет наличные деньги за счет кредитных операций, что позволяет снижать издержки обращения, так как кредит на своей основе создает платежные средства.

Однако, в Российской Федерации решение одной проблемы влечет за собой возникновение другой: для обеспечения сбалансированности бюджета необходимо финансирование расходов региональных бюджетов с отрицательным сальдо, но после этого возникает проблема долговой устойчивости этих бюджетов, так как регионы не могут платить по своим обязательствам, соответственно, им нечем платить по данным кредитам.

В настоящее время государство не может обеспечить сбалансированность бюджетной системы и долговой устойчивости бюджетов регионов одновременно [2, с. 89]. Если целью запущенной 10 лет назад программы бюджетных кредитов являлось обеспечение сбалансированности бюджетной системы путем снижения доли банковских кредитов в структуре государственного долга, то целью бюджета на 2018 год и последующий период является обеспечение долговой устойчивости региональных бюджетов. Согласно новому проекту, в 2018 году выдача новых бюджетных кредитов не предусмотрена, вместо этого регионы получают реструктуризацию накопленных долгов. Реструктуризация бюджетных кредитов рассчитана минимум на семь лет, а для отдельных регионов может растянуться и на 12.

Государственный долг Новосибирской области на 01.11.2017 составлял более 41 млрд. рублей. Отмечается положительная динамика: месяцем ранее этот показатель составлял более 48 млрд. рублей. Сокращение государственного долга произошло за счет снижения объема бюджетных кредитов на 7,934 млрд. руб. и снижения долга по государственным ценным бумагам на 2,65 млрд. руб. Однако, были взяты кредиты у кредитных организаций на 3,5 млрд. руб. На 1 октября текущего года долг региона, по сравнению с предыдущим месяцем, увеличился на 6,74 миллиарда рублей.

По данным Министерства финансов РФ, объем государственного долга регионов в совокупности на 01.10 2017 составил 2,212 трлн. руб., что на 6% ниже, чем в начале 2017 года. По оценке экспертов Рейтингового агентства «РИА Рейтинг», лидером по сокращению государственного долга в абсолютном выражении является Свердловская область (16,6 млрд. руб.).

В структуре государственного долга наблюдается увеличение доли бюджетных кредитов. На 1 октября 2017 года она составила 50% от общей суммы долга. Доля коммерческих кредитов снизилась до 24%, в начале текущего года этот показатель был равен 34%.

В целом можно отметить, что поставленные цели по обеспечению сбалансированности бюджета были реализованы: в структуре государственного долга была снижена доля банковских кредитов. Поэтому можно утверждать, что государство выбрало правильную стратегию: так как сейчас необходимо обеспечить долговую устойчивость региональных бюджетов, нужно не выдавать им новые кредиты, а обеспечить условия для погашения ранее полученных бюджетных средств, что и предусматривает новый проект бюджета на 2018 год.

Регионы России демонстрируют разную динамику объемов государственного долга, но по оценкам экспертов Рейтингового агентства «РИА Рейтинг», сократить долговое бремя удалось в 49 регионах. Из них в 15 регионах объем государственного долга за девять месяцев 2017 года снизился более чем на 20%. Лидером по динамике за текущий период стала Республика Крым, государственный долг которой сократился на 92,6%. Также существенно сократили свою задолженность Санкт-Петербург (-42,6%), Пермский край (-39,9%), Тверская область (-33,5%) и Чувашская Республика (-30,5%).

В 6 российских регионах объем государственного долга за 9 месяцев 2017 года не изменился, в 28 – он вырос. Лидерами по темпам наращивания объемов государственного долга стали Республика Калмыкия (+25,4%) и Республика Ингушетия (+25,1%). Еще в 3 регионах РФ объем государственного

долга вырос более чем на 15%. В Севастополе и Сахалинской области государственный долг по-прежнему отсутствует.

На конец 2017 года наблюдается снижение общего уровня долговой нагрузки, которая определяется как отношение суммарного государственного долга совокупности регионов к суммарному объему налоговых и неналоговых доходов. На 01.10.2017 данный показатель составил 30%, в начале года он был выше на 3,8%. Однако в отдельных регионах диапазон значений достаточно широк. Например, в Сахалинской области и Севастополе долговая нагрузка составляет 0%, а в Республике Мордовия 194,2%. Еще в 7 регионах РФ объем государственного долга превышает налоговые и неналоговые доходы бюджета.

На 01.10.2017 г. в 57 российских регионах уровень долговой нагрузки снизился. Астраханская область стала лидером по динамике снижения данного показателя, где отношение государственного долга к налоговым и неналоговым доходам снизилось на 38,7%. Далее следует Тверская область (-22,7%) и Кемеровская область (-21,2%). Лидерами по росту долговой нагрузки являются Кабардино-Балкарская Республика (+36,5%), Костромская область (+20,4%) и Республика Мордовия (+18,2%).

Вероятно, тенденцию по сокращению государственного долга и долговой нагрузки не получится сохранить до конца года, так как регионам приходится прибегать к наращиванию заимствований для исполнения различных социальных обязательств. Поэтому эксперты Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» по итогам 2017 года ожидают роста объема государственного долга в пределах 5%, а налоговых и неналоговых доходов региональных бюджетов – в пределах 10%. Ожидать существенного снижения общей долговой нагрузки по сравнению с 2016 годом не стоит. Таким образом, долговая нагрузка составит 31-32%, и, по сравнению с результатом прошлого года, снизится лишь в пределах 3%.

Безусловно, для обеспечения долговой устойчивости региональных бюджетов необходима реструктуризация бюджетных кредитов, необходимо создать благоприятные условия для погашения накопленных долгов. Кроме того, регионы должны понижать уровень долговой нагрузки, стремиться к снижению дефицита бюджета путем увеличения доходов [3, с. 240]. Для этого необходимо повышать эффективность налоговой системы, так как она напрямую связана с доходами бюджета любого уровня.

Во-первых, необходимо снижение уровня издержек при исполнении налоговых обязательств для государства и субъектов налогообложения. Налоговую систему делают неэкономичной и низкоэффективной для государства и субъектов налогообложения сложные методики исчисления налогов, необходимость ежеквартально предоставлять налоговую декларацию.

Во-вторых, необходимо обеспечить стабильность налогового законодательства, ведь ежегодно принимается большое количество поправок, что заставляет налогоплательщика или налогового агента тратить большое количество времени, вводит его в заблуждение. Стабильность и простота налогового законодательства не будут побуждать налогоплательщика к уклонению от налогов и не будут способствовать развитию «теневой экономики», а наоборот, такие преимущества налогового законодательства будут ее разрушать.

В-третьих, необходимо пересмотреть нормы амортизационных отчислений, так как в настоящее время за счет амортизации покрывается только часть расходов на восстановление основных фондов организаций. Соответственно, это приводит к более быстрому износу основных фондов.

Устранение данных проблем помогло бы в совокупности увеличить доходы бюджетов всех уровней бюджетной системы, снижая тем самым уровень долговой нагрузки и дефицит бюджета.

### Список литературы

1. Гоманова Т.К. ГЛАВА 2. Кредитное обеспечение территории в рыночной экономике // В книге: Методология комплексного анализа и управления финансами. Мельникова Т.И., Толкачева Н.А., Каменская Н.Ю., Агеева О.В., Толкачев Н.М. Новосибирск, 2009. С. 186-198.
2. Папело В.Н., Гоманова Т.К. Актуальные проблемы кредитного рынка России в посткризисном пространстве. // Банковские системы и финансовые рынки в условиях асимметрии экономики. Материалы IV Банковского форума. 21-22 мая 2014 г. Новосибирск, НГУЭУ, 2014. С. 58-63.

3. Лукьянова З.А. Финансовый механизм государственного регулирования регионального развития // В сборнике: Государственное и муниципальное управление в Сибири: состояние и перспективы. Экономика//материалы международной научно-практической конференции. редколлегия: И.В. Князева ответственный редактор. Новосибирск, 2007. С. 238-241.
4. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Финансы, практикум/РАНХиГС, Сиб. ин-т упр., Новосибирск, 2014.
5. Лукьянова З.А., Пичугина Е.П. Создание федеральных территорий опережающего развития в России // Современное общество и власть. 2017. № 2(12). С. 193-196.

УДК 336

# РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

ЭДИЕВ ТИМУР КАЗБЕКОВИЧ,

студент

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются различные аспекты регулирования банковской деятельности со стороны регулирующих органов как на международном, так и на национальном уровне. Рассматривается ряд нормативных документов (по соглашению Базель III, положения Банка России).

**Ключевые слова:** Банки, регулирование, дерегулирование, кредитный риск, Базель III, Банк России.

## REGULATION OF CREDIT ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

Ediev Timur Kazbekovich

**Abstract:** This article is considering various aspects of regulating banking activities on the part of regulators both internationally and nationally. A number of normative documents are being considered (Basel III, the provisions of the Bank of Russia).

**Key words:** Banks, regulation, deregulation, credit risk, Basel III, Bank of Russia.

Вопрос о необходимости регулирования банковской деятельности уже долгое время не теряет своей актуальности. Денежные власти в лице центральных банков и других регуляторов рынка в разное время неоднозначно подходили к решению данной проблемы. Последнее десятилетие прошлого века и как минимум первые пять лет нынешнего, центральные банки большинства развитых стран проводили политику дерегулирования, выражавшуюся в ослаблении эффективности процедур надзора за коммерческими банками, в том числе за их кредитной деятельностью. Считалось, что излишнее регулирование и контроль за финансовыми рынками и институтами сдерживает восстановление экономики, поскольку сковывает деятельность и инициативу участников. Проводя такую политику, регуляторы полагались на сигналы рынка как вполне приемлемые индикаторы, позволяющие оценить эффективность работы менеджмента коммерческих банков. Изменение стоимости ресурсов, рост котировок банковских акций и другие рыночные показатели помогали регуляторам определять, насколько хорошо идут дела у кредитных организаций.

Мировой финансовый кризис 2008-2009 годов наглядно показал несостоятельность политики дерегулирования и стал причиной к серьезному пересмотру взглядов центральных банков на необходимость ужесточения мер в области регулирования деятельности коммерческих банков [3, с.56].

В настоящее время банковская деятельность является, пожалуй, самым «зарегулированным» видом бизнеса. Сегодня центральные банки и другие регулирующие органы как на международном, так и на национальном уровне придерживаются достаточно консервативной точки зрения по вопросам организации надзора за деятельностью банков, особенно связанной с кредитованием. Кредитные риски всегда рассматривались как самые значимые риски в банковском деле, поскольку основная деятельность банков с традиционной моделью бизнеса связана именно с кредитованием: до 75% всех активов современных универсальных банков приходится на их кредитный портфель [1, с.3]. Не случайно основное внимание центральных банков приковано к проблемам мониторинга и регулирования кредитной

деятельности коммерческих банков.

Какими бы ни были преимущества того или иного банка по сравнению с конкурентами, как бы не привлекательны, с экономической точки зрения, были условия осуществления сделок, основной характеристикой любой кредитной организации является ее надежность и устойчивость. Особенную значимость это требование приобретает в периоды кризисов на финансовых рынках. В такие периоды, как правило, приходит понимание необходимости регулирования, которое способно играть конструктивную роль в ходе преодоления глобальных неурядиц, а также в процессе создания новых норм и правил, способных предвидеть и смягчать последствия кризисов в будущем.

На международном уровне реакцией на кризис стало принятие в 2010 году соглашения о новых стандартах банковского регулирования, известного как Базель III. Новый документ, помимо требований, направленных на повышение устойчивости капитала банков и минимизацию системных рисков, включал также нормы, регулирующие отдельные направления деятельности кредитных организаций [4, с.20]. Для внедрения новых подходов к оценке кредитных рисков в контексте определения уровня достаточности капитала согласно требованиям международных стандартов, определенных Базельскими соглашениями, необходимо выполнение банками ряда условий. К числу таких условий относятся достаточно высокий уровень экономической стабильности, высокая культура банковской деятельности, наличие у банков ретроспективной информации о кредитоспособности заемщиков за ряд лет, охватывающих как минимум полный экономический цикл. Мнение Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) относительно управления кредитными рисками изложено еще в рамках Базельского соглашения 2004 года (Базель II). Документ «Принципы управления кредитным риском» содержал информацию об основных источниках проблем, связанных с генерацией кредитных рисков, к числу которых можно отнести: концентрацию рисков; вопросы, связанные с организацией кредитного процесса в банках; а также механизм совершения сделок и операций кредитного характера, подверженных рыночному риску и риску потери ликвидности.

Банк России крайне позитивно относится к использованию банковским сообществом продвинутых подходов оценки кредитных рисков и новых требований к уровню достаточности собственных средств (капитала) банков, предлагаемых Базельскими соглашениями. В этом контексте требования Базельских соглашений рассматриваются регулятором как авторитетные рекомендации органам банковского регулирования и надзора, способствующие развитию систем управления рисками и повышения рыночной дисциплины.

Банки стремятся располагать своевременной и точной информацией о кредитных рисках, которым они могут подвергнуться в любой момент времени. С этой целью банки постоянно оценивают кредитные риски как на уровне отдельных заемщиков, так и на уровне всех выданных ссуд. Для оценки кредитоспособности клиента банк должен располагать информацией, достаточной для анализа финансового состояния потенциального или реального заемщика как минимум на три отчетные даты, а также данными для составления прогноза будущего потока денежных средств (доходов и расходов), для того, чтобы оценить способность заемщика осуществлять платежи по кредиту в будущем. Если у банка появляются сомнения в кредитоспособности заемщика или его готовности выполнять свои обязательства по кредитному договору, ссуду предоставлять не следует, даже при условии ее полного обеспечения залогом.

В ходе многочисленных эмпирических исследований российских и зарубежных авторов был выявлен тот факт, что недостаточное внимание к оценке, управлению и регулированию кредитным риском является главной причиной банкротства банков.

Редакция нормативного акта №139-И Банка России от 3 декабря 2012 года об экономических нормативах банков, в частности установлено требование о необходимости соблюдения кредитными организациями обязательных нормативов на ежедневной основе. Это способствовало нейтрализации распространенной в прошлом практики проведения отдельными банками «регулирующих» операций, направленных на обеспечение формального соблюдения обязательных нормативов на отдельные даты.

Регулирование кредитного риска непосредственно влияет на качество, доходность и структуру кредитного портфеля. Так, исходя из ограничений регулятора, максимальная сумма займа, выдавае-

мая одному заемщику или группе связанных заемщиков (норматив Н6), не может составлять более четверти его собственных средств (капитала). Максимальный размер крупных кредитных рисков, регулируемый нормативом Н7 установлен на уровне 800%, то есть совокупность крупных займов (более 5% от капитала банка), выданных кредитной организацией, не должна восьмикратно превышать величину ее собственных средств.

Связанное кредитование, под которым понимается выдача ссуд субъектам кредитной сделки, так или иначе связанным с банком (акционеры, инсайдеры), зачастую совершается на нерыночных условиях, таит в себе повышенные риски и приводит к большей величине потерь банков. Законодательные полномочия Банка России по регулированию такого вида рисков связаны с мониторингом значений соответствующих нормативных показателей (Н9.1 и Н10.1), позволяющих определить максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных акционерам и инсайдерам банка, как долю от величины собственного капитала кредитной организации.

Важнейшим механизмом регулирования кредитной деятельности банков является требование Центрального банка РФ по обязательному резервированию средств на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности. Создание резервов обеспечивает кредитным организациям более стабильные условия кредитования и позволяет избегать колебаний прибыли, связанных со списанием потерь от выдачи ссуд. Обязательные резервы на возможные потери по ссудам (РВПС) формируются за счет отчислений от чистого процентного дохода банка и используются на покрытие не погашенных заемщиками долгов по займам.

В новом Положении Банка России №590-П от 28 июня 2017 года в целом сохраняется система формирования резервов на возможные потери по ссудам в зависимости от двух компонент: оценки финансового состояния заемщика, сформированной на основе профессионального суждения аналитиков банка, и оценки обслуживания долга, для определения которой установлены вполне конкретные параметры регулятора. Принципиально новым моментом в данном положении является возможность формирования резервов по более низкой норме отчислений для портфелей однородных ссуд, прежде всего потребительских и ипотечных кредитов, а также займов индивидуальным предпринимателям. Банк России предписывает кредитным организациям оценивать риски потерь по ссудам, определять качество займов и устанавливать величину расчетного РВПС не реже одного раза в месяц на отчетную дату по ссудам, выданным физическим и юридическим лицам, а также другим кредитным организациям.

Таким образом, являясь ключевым направлением размещения средств и основным источником генерации дохода, кредитная деятельность банков подвержена особому вниманию со стороны регулятора, регламентируется целым рядом инструкций, указаний, положений и других нормативных документов, что обеспечивает необходимый контроль за банковским кредитованием со стороны органов пруденциального надзора.

### Список литературы

1. Инструкция Банка России от 03 декабря 2012 года №139-И «Об обязательных нормативах банков» // Вестник Банка России. 2012. № 74(1392)
2. Положение Банка России от 28 июня 2017 года № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» // URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71621612/>
3. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – Revised Version, BCBS, June, 2011. URL: [https://www.bis.org/publ/bcbs189\\_dec2010.htm](https://www.bis.org/publ/bcbs189_dec2010.htm)
4. Principles for the management of credit risk, Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. BCBS, June, 2004. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs107.htm>

УДК 330.108.45

# МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

ИМАМУТДИНОВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА

студентка

Нижевартовский государственный университет

**Аннотация:** Статья посвящена разработке методики повышения квалификации персонала в организации банка. Была определена актуальность разработанной методики, ее предназначение в банковской сфере.

**Ключевые слова:** повышение квалификации персонала, образование, персонал банка, метод обучения персонала.

## DEVELOPMENT OF METHODS OF STAFF DEVELOPMENT BANKING INSTITUTIONS

Imamutdinov Natalia Igorevna

**Abstract:** The article is devoted to the development of methods for staff development, in the organization of the bank. The urgency of the developed methodology, its purpose in the banking sphere was determined.

**Key words:** staff development, education, Bank personnel, method of training.

Подготовка персонала, повышение уровня его квалификации относятся к числу важнейших элементов комплекса работ в системе управления кадрами в банке. Это связано с тем, что научно-технический прогресс в современных условиях заставляет меняться всю систему производственных сил, затрагивая в первую очередь человека как главную производительную силу общества с его способностью трудиться, создавать материальные блага, меняя содержание и условия трудовой деятельности, место человека в производстве [2, 7].

Влияние внешних политических условий и рост конкуренции в банковском секторе обусловили высокую значимость постоянного и непрерывного повышения эффективности использования имеющегося трудового потенциала персонала банка для обеспечения его жизнеспособности [1].

Лишь профессиональные, подготовленные кадры способны любую организацию вывести в лидеры своей отрасли. В первую очередь это касается банковских работников, ведь под их ответственностью находятся деньги клиентов. От того, насколько грамотно сотрудники занимаются своим делом, насколько ответственно банковские работники подходят к выполнению своей работы зависит благосостояние банка и его клиентов.

Повышение квалификации персонала – это процесс совершенствования теоретических знаний и практических навыков с целью повышения профессионального мастерства работников, освоение передовой техники и технологии, ориентации труда, производства и управления[2].

Усиливающаяся модернизация экономики требует изменения методики обучения персонала в банке. Адаптация сотрудников к новым условиям предполагает существенную перестройку системы кадрового менеджмента и обучение персонала в этих условиях становится ключевым элементом процесса управления персоналом [3, 4].

Очень актуальна эта проблема в коммерческих банках, поскольку от их работы зависит эффективность работы экономики всей страны. Ведущие и успешные банки в современной конкурентной борьбе за ресурсы делают выбор в пользу сохранения и накопления человеческого капитала.

Для персонала из финансовой организации способность своевременно учиться, необходимое условие для преимущества перед конкурентами. Во-первых, потому что деятельность банковских организаций жестко регулируется целым рядом законов, инструкций и разъяснительных писем, которые систематически издаёт Центральный Банк РФ, как мегарегулятор финансовых рынков. Во-вторых для сохранения и приумножения имиджа финансовой организации. В-третьих для повышения производительности персонала, а значит увеличение прибыли развитие организационного знания компании в целом для всех сотрудников компании, увеличение внутренней капитализации компании.

Тем самым разработка методики повышения квалификации персонала в банковской сфере может способствовать адаптируемости персонала организации к изменяющимся условиям и позволит обеспечить конкурентное преимущество финансовой организации на долгие годы [5].

Метод обучения «Shadowing» (в переводе с английского означает «быть тенью») базируется на прикреплении к работающему сотруднику - другого работника («тени»), желающего занимать такую же должность. У «тени» появляется возможность окунуться в рабочий процесс, подробно изучить все функции и действия, выполняемые в течение дня до этого работающим специалистом [6].

Применение данного метода обучения персонала в банке в течение, например одной рабочего месяца позволяет не только представить будущему сотруднику весь перечень должностных обязанностей и контактов на рабочем месте, но и получает информацию об особенностях выбранной должности.

Этапы метода «Shadowing»:

1. Планирование. Работодатель фиксирует в таблице учета рабочего времени период обучения работника, также составляет план обучения, в котором отмечает, кто из сотрудников уже проходил обучение. Приказ о направлении работника на обучение также обязателен.

2. Подготовка. Наставник и его подопечный определяют свои роли, цели обучения и желаемые результаты, а также выбирают рабочие ситуации, которые станут источником нового опыта для сотрудника «тени» и предоставят возможность изучения тех навыков, которые ему необходимы.

3. Реализация. Обучающийся наблюдает за поведением наставника в рабочей ситуации и фиксирует процесс работы. Выполняет не трудные задания. Наставник выявляет отношение к работе и организации.

4. Интервью. По завершении проекта участники собираются, чтобы обсудить и оценить результаты.

5. Завершение. Результатом профессионального обучения может стать присвоение работнику категории, разряда, класса и пр. Данный вопрос рассматривает квалификационная комиссия структурного подразделения на основании заявления работника, прошедшего обучение. Если комиссия выносит решение о присвоении разряда, класса, категории, то издает об этом приказ, на основании которого вносится запись в трудовую книжку.

После наблюдений сотрудник «тень» делает для себя выводы:

- насколько данная должность подходит для него;
- какими компетенциями он должен обладать;
- какие компетенции необходимо развивать;
- какие основные задачи будет решать на должности;
- как живет компания и как устроены процессы.

Данный метод часто используется для привлечения перспективных студентов вузов, у которых при таких условиях будет возможность реально увидеть и оценить то, чем они собираются заниматься в будущем. Это помогает выявить пробелы в знаниях и вовремя их восполнить [6,7].

Этот метод можно использовать, если сотрудник имеет желание переквалифицироваться на другую специальность. Таким образом, менеджер по персоналу одной крупной организации решила переквалифицироваться на маркетолога. У нее была возможность побыть «тенью» такого специалиста, и двух дней хватило на то, чтобы определиться в выбранной профессии.

Важно, чтобы к каждому сотруднику был разработан индивидуальный подход. Как известно, не всегда один и тот же метод хорошо работает на разных людях, потому и обучение сотрудников должно быть максимально дифференцированным, чтобы взрастить профессиональные кадры в банковской сфере.

Преимущества применения метода «Shadowing» для банковской сферы:

Простота и экономичность.

Убыстряется процесс адаптации сотрудника к новому виду деятельности.

Компания улучшает свой имидж посредством демонстрации своей активной позиции по развитию персонала.

Метод подходит для должностей: студентов (новичков); менеджеров; специалистов телемаркетинга; специалистов разных отделов; специалистов кадрового резерва.

Одним словом метод «Shadowing» подходит для всех уровней персонала даже руководящих должностей. У сотрудника появляется возможность погрузиться в "реальную" обстановку.

Можно сказать, что повысить квалификацию персонала организации банковской сферы можно с помощью разработанного метода «Shadowing». Работник получает информацию о том, какие особенности есть у выбранной им карьерной траектории, каких знаний и навыков ему не хватает, какие задачи ему предстоит решать. Руководство банка сможет улучшить интеграцию внутри организации и повысить согласованность действий между специалистами различных подразделений, также способствует развитию персонала в конкретных условиях. Такой метод отличается от других тем, что обеспечивает оптимизацию затрат на развитие персонала и гарантирует эффективность организации в целом. При этом методе легко подстроиться банку под изменившуюся экономику страны.

### Список литературы

1. Валиуллина В. Э. Современные особенности профессионального развития персонала банка // Молодой ученый. — 2015. — №12. — С. 393-395.
2. Варламова Е. Как и зачем обучают персонал // Кадровое дело. Февраль 2010 г. № 2. С.41-47.
3. Волкова И.А. Адаптация персонала как способ формирования кадровой политики организации / И.А. Волкова // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2017. № S1. С. 1-5.
4. Галынчик Т.А. Роль самообучающейся организации в развитии интеллектуального капитала и управления знаниями / Т.А. Галынчик // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. № 9 (115). С. 53-57.
5. Обучение персонала. URL: <http://www.mvaonline.ru/dist.php> (дата обращения 08.12.2017).
6. Обзор современных технологий и методов обучения персонала. URL: <http://www.management.com.ua/be/be145.html> (дата обращения 08.12.2017).
7. Современные подходы к построению внутрифирменного обучения персонала и повышения его квалификации. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_25942292\\_88891122.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_25942292_88891122.pdf). С.1-5. (дата обращения 08.12.2017)

УДК 336

# ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА,

к.э.н., доцент

ЛЕБЕДЕВА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

**Аннотация:** В данной статье рассматривается уровень финансовой грамотности РФ, а также пути его повышения. Финансовая грамотность оказывает влияние не только на качество жизни каждого человека, но и на развитие экономики и общества в целом.

**Ключевые слова:** финансовая грамотность населения, финансовое поведение, уровень финансовой грамотности, качество жизни.

## IMPROVING THE FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION OF RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

Glotova Irina Ivanovna,

Lebedeva Elena Leonidovna

**Abstract:** This article examines the level of financial literacy of the Russian Federation and ways of its increase. Financial literacy has an impact not only on the quality of life of each person, but also on the development of the economy and society as a whole.

**Key words:** financial literacy, financial behavior, the level of financial literacy, the quality of life.

В современное время Финансовая грамотность является одним из основополагающих элементов экономики любой страны. Данное понятие представляет собой совокупность всех знаний, умений и навыков о финансовом рынке, знание которых помогает в правильной оценке финансовой ситуации, а так же принятию соответствующих разумных решений.

Повышение финансовой грамотности, предполагающее приобретение определенных финансовых знаний, оказывает действительно большое влияние на качество жизни любого гражданина, независимо от его возраста.

Можно выделить следующие компоненты, входящие в понятие категории финансовой грамотности [1]:

- финансовые знания;
- финансовые навыки, представляющие специфическую деятельность;
- финансовые компетенции, предполагающие возможность применения человеком знаний, умений, и накопленного практического опыта при решении задач в области личных финансов.

Повышение финансовой грамотности наряду с финансовым образованием и защитой прав потребителей финансовых услуг было признано Комиссией Европейского Союза и Организацией экономического сотрудничества и развития актуальной задачей общественного развития.

Чтобы понять в каком состоянии на данный момент находится финансовая грамотность в нашем государстве, достаточно привести следующие статистические данные: по финансовой грамотности населения Россия находится на 24 месте, которое делит с такими странами, как: Белоруссия, Камерун, Кения, Мадагаскар, Сербия, ОАЭ. Более того, в данном рейтинге более высокие места, чем Россий-

ская Федерация, занимают Зимбабве, Туркменистан и Монголия, а также Казахстан, Замбия, Сенегал и Украина [4].

Вопросами изучения финансовой грамотности населения в РФ занимаются такие организации как: Всемирный банк, Международная платежная система «VISA», Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ), Фонд «Общественное мнение», Национальный фонд содействия финансовой грамотности.

Согласно данным всероссийского опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) было выявлено, что большинство россиян считают себя финансово неграмотными, однако результаты, проведенного в мае 2017 года, свидетельствуют о реальном росте финансовой грамотности россиян. В прошлом году аналитики НАФИ наблюдали позитивную динамику как в объективных, так и в субъективных показателях финансовой грамотности. Сегодня же отмечается снижение уровня финансовой грамотности по самооценке россиян, хотя ряд объективных показателей грамотного финансового поведения показывают положительные изменения. В прошлом году хорошие или отличные оценки своей финансовой грамотности давали 24% россиян, сегодня – не более 12%. В то же время доля тех, кто полагает, что знаний и навыков нет или они неудовлетворительные, выросла с 25% до 38%. Число средних оценок (удовлетворительные знания) осталось на прежнем уровне (50%).[6]

Уровень финансовой грамотности свидетельствует также и об уровне развития страны, поэтому необходимо создать государственную программу финансового образования молодежи, поскольку в данном процессе важную роль играет необходимость наличия авторитетного, независимого и надежного поставщика информации в области личных финансов, которым и должно стать государство. [3]

Программы, создаваемые с целью формирования финансовой грамотности, прежде всего, должны быть направлены на установление прямой связи между получаемыми знаниями и их практическим применением, а также оказании помощи в понимании и использовании финансовой информации в текущий момент и долгосрочном будущем.

К таким программам можно отнести проект Министерства финансов РФ "Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации", реализуемый им с 2011 года.

Одной из задач образовательного направления Проекта является внедрение эффективных программ по формированию грамотного финансового поведения различных социальных групп населения страны, особенно среди учащихся школьного возраста и студентов, включая интерактивные, дистанционные и онлайн-обучающие программы.

В этих целях в настоящее время в рамках данного проекта разработаны учебно-методические комплекты, включающие в себя: учебную программу, материалы для обучающихся, методические рекомендации для учителя, контрольно-измерительные материалы, материалы для родителей.

С сентября по декабрь 2015 года проведена апробация разработанных УМК в пяти регионах Российской Федерации, в которой приняли участие: 131 образовательная организация, 163 педагога, 4 398 обучающихся, 2 333 родителя. УМК получили высокую оценку со стороны педагогического сообщества и родителей. В 2017-2018 учебному году предполагается их широкое распространение в регионах Российской Федерации с учетом доработки по итогам апробации.[5]

Чтобы оказывать положительное и долговременное воздействие на участников, программы финансовой грамотности для детей должны быть основаны на современных и понятных примерах из реальной практики, подготовлены и представлены учащимся с участием представителей образования и профессионального сообщества.

Таким образом, финансовая грамотность представляет собой понятие, выходящее за пределы политических, географических и социально-экономических границ. Благополучие национальных экономик и мировой экономической системы зависит от вкладов, которые делают в них отдельные люди и группы, образующие сложную сеть взаимосвязанных и взаимозависимых отношений.

Государство принимает активное участие в реализации различных программ и проведению мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности граждан и, как следствие, улучшению качества жизни россиян.

## Список литературы

1. Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации <http://minfin.ru/>
2. Максимова А.А., Сергейчик М.С. Целевые ориентиры и положительные эффекты повышения уровня финансовой грамотности населения. URL: <http://cyberleninka.ru>.
3. Милославский В.Г., Герасимов В.С., Транова В.А., Герасимова О.С., Хейлык И.А. Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы // Молодой ученый. – 2016. – №4. – С.452-456. №19
4. Егорова Л. А., Юхновская Е. А. Повышение финансовой грамотности населения современной России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 91–96. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56924.htm>.
5. Информационно - правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <http://www.garant.ru>.
6. Информационный портал Долги. ру: . URL: <http://dolgi.ru/news/5564>

УДК 330

# АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА МОНЕТАРНУЮ ПОЛИТИКУ

**САЛМАНОВ ОЛЕГ НИКОЛАЕВИЧ,**д.э.н., проф. кафедры финансов и бухгалтерского учета  
МГОТУ, г. Королев, РФ

**Аннотация.** В статье анализируется влияние валютного курса рубля как одной из целевых переменных в правиле денежно-кредитной политики. Основное внимание уделено установлению соответствия политики регулятора правилу монетарной политики для открытой экономики. В качестве промежуточных целей проанализированы инфляция, выпуск и обменный курс. Модель оценивалась с помощью обобщенного метода моментов. Приводится анализ эмпирических результатов.

**Ключевые слова:** монетарная политика, правило Тейлора, валютный курс.

**Abstract.** The article analyzes the impact of the ruble exchange rate as one of the target variables in the monetary policy rule. The main attention is paid to establishing the compliance of the policy of the regulator with the rule of monetary policy for an open economy. As intermediate goals, inflation, output and the exchange rate were analyzed. The model was estimated using the generalized method of moments. The analysis of empirical results is given.

**Key words:** monetary policy, Taylor's rule, exchange rate.

С помощью правила Тейлора формализуются отношения между краткосрочными процентными ставками, экономическим ростом и инфляцией [8]. Это важно для установления, в какой степени, действия центрального банка достигают ответной реакции экономических агентов. Такое знание позволяет принимать лучшие решения, отражающие фактическую действенность экономических процессов [1, 6]. Монетарная политика в нашей стране, кроме двух основных целевых показателей – инфляции и ВВП, зависит также от поведения валютного курса. Поэтому изменение обменного курса рубля считается одной из целевых переменных в правиле денежной политики [3-5]. Такое положение считают присущим для стран с высоким уровнем открытости экономики, т.е. стран с большой составляющей экспорта и большой долей импорта в потреблении [2].

В данной работе исследуется, является ли правило Тейлора с модификацией для открытой экономики действенным инструментом денежно-кредитной политики Банка России. В работе используются ежемесячные данные российской экономики с 01.2003 г. по 06.2015 г., которые взяты с сайта Росстата и Банка России.

Все переменные были преобразованы к виду приростных по отношению к аналогичному значению показателя год назад. Показатели денежных агрегатов, реального выпуска, промышленного производства, эффективных обменных курсов использовались в логарифмированном виде.

В качестве таргетируемых значений переменных инфляции и денежной базы были использованы официальные прогнозы, которые ежегодно публикуются Банком России в "Основных направлениях денежно-кредитной политики". Для того, чтобы получить таргетирующие значения выпуска, как промышленности, так и базовых отраслей экономики, а также обменного курса, использовалось преобразование с помощью фильтра Ходрика–Прескотта.

Инструментами Банка России были приняты ставка по операциям прямого РЕПО. Возможные независимые переменные, влияющие на политику регулятора, принимались инфляция, выпуск и валютный курс.

Для практической оценки классическое правило Тейлора с учетом предложений Clarida et al [7] можно представить в следующем виде:

$$r_t = (1 - \rho)\delta + \alpha(\pi_{t+k}^E - \pi^*) + \beta(x_{t,q}^E - x^*) + \rho r_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

Где  $r_t$  - реализуемая в период  $t$  номинальная процентная ставка,  $\pi_{t+k}^E$ ,  $x_{t,q}^E$  - ожидаемые значения инфляции и выпуска;  $\pi^*$ ,  $x^*$  - целевые для регулятора значения инфляции и выпуска;  $\alpha > 0$ ,  $\beta > 0$ ,  $\delta > 0$  постоянные весовые коэффициенты;  $\rho$  - параметр сглаживания,  $0 < \rho < 1$ .

Кроме того, для открытых экономик есть вариация правила Тейлора, в которой рассматривается обменный курс в качестве дополнительной целевой переменной. С включением обменного курса:

$$r_t = (1 - \rho)\delta + \alpha(\pi_{t+k}^E - \pi^*) + \beta(x_{t,q}^E - x^*) + \varphi(rm_{t,q}^E - rm^*) + \rho r_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где  $(rm_{t,q}^E - rm^*)$  - разница между ожидаемым и целевым значением обменного курса.

Для оценки уравнений применялся обобщенный метод моментов (Generalized Method of Moments - GMM). При оценке с помощью метода GMM инструментальными переменными принимались лаги (от 1 до 7) различных переменных: целевых переменных - инфляции, ставки РЕПО, денежной базы; промежуточных целей денежно-кредитной политики - выпуска в виде индикаторов промышленности и базовых отраслей промышленности, обменного курса, разницы инфляции и целевых значений инфляции, денежных агрегатов, цен на нефть марки BRENT, процентных ставок, индекса FRS.

В таблице 1 приведены показатели, характеризующие оценку денежно-кредитной политики также для инструмента в виде ставки РЕПО, но с добавлением обменного курса, т.е. для открытой экономики по уравнению (2).

Таблица 1

**Результаты оценки денежно-кредитной политики для открытой экономики с добавлением промежуточной цели в виде обменного курса. Расчеты автора.**

Зависимая переменная РЕПО	сглаживающий коэффициент	свободный член уравнения	коэффициент при инфляции	коэффициент при выпуске	коэффициент при обменном курсе	Коэффициент детерминации	J- статистика
величина коэффициента	0,847	3,565	0,224	-0,278	17,468	0,849	8,134
t-статистика	41,449	6,022	3,212	-2,379	2,503		
Критическое значение $\chi^2$ 19,67 при уровне значимости 5%.							
<b>В виде прогнозных значений для лага в 12 месяцев по инфляции и 1 по выпуску и 12 по обменному курсу</b>							
величина коэффициента	0,685	4,510	0,170	-0,100	-4,042	0,812	16,827
t-статистика	31,516	24,736	8,685	-5,156	-3,725		
Критическое значение $\chi^2$ 40,11 при уровне значимости 5%.							

Все установленные коэффициенты статистически значимы. Коэффициенты при инфляции и выпуске меньше единицы, а при обменном курсе - больше. Коэффициент сглаживания высок - 0,847.

Можно сказать, что вариант правила Тейлора с дополнительным регрессором в виде обменного курса. показывает реальную значимость обменного курса, и не очень высокую - инфляции. Данные результаты можно также интерпретировать как использование различных промежуточных целей регулятором в исследуемом периоде: и процентные ставки, и обменный курс.

С другой стороны, в оцениваемый период, Банк России больше принимает действий по регулированию реального обменного курса: коэффициенты при обменном курсе  $> 1$ . Очевидно, что в оценива-

емый период, регулятор проводил политику модифицированного таргетирования. Она предполагает, что вместе с главным таргетом - поддержанием стабильности цен, регулятор также реагирует на колебания обменного курса, тем самым пытаясь снизить влияние волатильности обменного курса на показатели экономической активности, и корреспондируя вклад изменения обменного курса в инфляцию.

Вариант в виде прогнозных значений для лага в 12 месяцев по инфляции и 1 по выпуску и 12 по обменному курсу не имеет особых преимуществ.

В данной работе установлены действенность реакций регулятора в период 2003-2015 для открытой экономики с включением обменного курса. Наибольшее влияние на действия ЦБ по управлению процентной ставкой оказывал реальный обменный курс, и лишь немного – инфляция.

### Список литературы

1. Вдовиченко А.Г., Воронина В.Г. (2004): «Правила денежно-кредитной политики Банка России», Москва: EERC.
2. Дробышевский С.М., Трунин П. В., Каменских М.В. Анализ правил денежно-кредитной политики Банка России в 1999–2007 гг. М.: ИЭПП, 2009.
3. Салманов О.Н., Заернюк В.М., Лопатина О.А. Особенности функционирования каналов денежно-кредитной трансмиссии до и после финансового кризиса // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16, № 7. – С. 1317 – 1336. <https://doi.org/10.24891/ea.16.7.1317>.
4. Салманов О.Н., Заернюк В.М., Лопатина О.А. Установление влияния денежно-кредитной политики методом векторной авторегрессии // Финансы и кредит. – 2016. - № 28. – С. 2-17
5. Салманов О.Н. Экономическая добавленная стоимость и дисконтированный денежный поток: сопоставление методов управления стоимостью. М.: Сервис в России и за рубежом. № 9 (47), 2013 год/ [http://electronic-journal.rguts.ru/index.php?do=cat&category=2013\\_9](http://electronic-journal.rguts.ru/index.php?do=cat&category=2013_9).
6. Юдаева К., Иванова Н., Каменских М. «Что таргетирует Банк России», обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России, 2010
7. Clarida, R., J. Galí, M. Gertler, Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence, in: European Economic Review, Vol. 42 (1998), S. 1033-1067 and NBER WP 6254.
8. Taylor, J.B., Discretion versus Policy Rules in Practice, in: Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 39 (1993), S. 195-214.

**НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ**

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ,  
ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**

**ЧАСТЬ 1**

Сборник статей

XII Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 20 декабря 2017 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 30.12.2017.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

[www.naukaip.ru](http://www.naukaip.ru)