

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского»

# **ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ**

**Материалы  
Всероссийской научной конференции  
(Омск, 8 февраля 2018 года)**

*Научное текстовое электронное издание  
локального распространения*

Омск  
Издательство ОмГТУ  
2018

---

Сведения об издании: 1, 2

© ФГБОУ ВО «ОмГУ  
им. Ф. М. Достоевского», 2018  
ISBN 978-5-8149-2590-9

УДК 330:001.895  
ББК 65-551  
И66

Редакционная коллегия:

*Т. Ю. Стукен (отв. редактор), С. Н. Апенько, И. Г. Горловская,  
Е. А. Капогузов, А. М. Киселева, А. Е. Миллер (отв. редактор),  
В. С. Половинко, Л. А. Родина, О. М. Рой, Р. Г. Смелик*

**И66** **Инновационная экономика в условиях глобальных вызовов** : материалы Всерос. науч. конф. (Омск, 8 февр. 2018 г.) / Минобрнауки России, ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф. М. Достоевского» ; [редкол. : Т. Ю. Стукен, А. Е. Миллер (отв. ред.) и др.]. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2018.

ISBN 978-5-8149-2590-9

Представлен научный материал, отражающий результаты исследований молодых ученых экономического факультета ОмГУ им. Ф. М. Достоевского, других российских вузов, научных организаций в области теоретических и прикладных аспектов инновационной экономики в условиях глобальных вызовов современности.

Издание адресовано широкому кругу читателей – ученым, магистрантам, аспирантам, студентам, представителям всех отраслей отечественной экономики.

Статьи печатаются в авторской редакции.

УДК 330:001.895  
ББК 65-551

ISBN 978-5-8149-2590-9

© ФГБОУ ВО «ОмГУ  
им. Ф. М. Достоевского», 2018

1 электронный оптический диск

Оригинал-макет издания выполнен в Microsoft Office Word 2007/2010 с использованием возможностей Adobe Acrobat Reader.

**Минимальные системные требования:**

- процессор Intel Pentium 1,3 ГГц и выше;
- оперативная память 256 Мб и более;
- свободное место на жестком диске 260 Мб и более;
- операционная система Microsoft Windows XP/Vista/7/10;
- разрешение экрана 1024×768 и выше;
- акустическая система не требуется;
- дополнительные программные средства Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше.

*Ответственность за содержание материалов несут авторы*

Подписано к использованию 30.01.18.

Объем 3,89 Мб.

---

Издательство ОмГТУ.  
644050, г. Омск, пр. Мира, 11; т. 23-02-12  
Эл. почта: [info@omgtu.ru](mailto:info@omgtu.ru)

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Аршинина П.А.</i> Управление цепочками поставок .....	6
<i>Винокурова А.Ю.</i> Проблемы социально-экономического развития моногорода (на примере рп. Красный Яр, Омская область) .....	11
<i>Парандий В.П.</i> Социальная поддержка семей с детьми в Омской области .....	17
<i>Полунина Н.Ю.</i> Современные проблемы развития инфраструктуры агропродовольственного рынка .....	23
<i>Попова Е.А.</i> Государственное регулирование отрасли молочного скотоводства региона .....	29

### ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

<i>Бекмагамбетова А.Т.</i> Развитие учетно-аналитического обеспечения управления в туристских организациях .....	35
<i>Емельянова А.П.</i> Бухгалтерская экспертиза в процессе подготовки бухгалтерских кадров и формирование практических компетенций .....	42
<i>Колобова В.С.</i> Проблемы перехода участников рынка ценных бумаг на международные стандарты финансовой отчетности .....	47
<i>Прудникова А.П.</i> Особенности «традиционного» позаказного и «функционального» методов учета затрат .....	53
<i>Сокуренок Л.Е.</i> Аудиторская проверка экспортных операций в рамках международных стандартов аудита .....	60

### СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Вдовина Е.А.</i> Спрос на труд менеджеров по персоналу в Казахстане .....	66
<i>Вильховская Е.Э.</i> Проблемы трудовой мобильности в ИТ-отрасли .....	71
<i>Гапоненко Е.И.</i> Актуальные проблемы в системе профориентации абитуриентов-спортсменов .....	76
<i>Демидова А.Ю.</i> Этапы формирования системы стимулирования персонала .....	82
<i>Диннер И.В.</i> Противоречия системы профориентации и профессионального самоопределения .....	85
<i>Завалина А.А.</i> Социальные инвестиции международных компаний .....	92
<i>Идрисова Д.С.</i> Внедрение профессионального стандарта специалиста по управлению персоналом .....	98
<i>Коржова О.С.</i> Трансформация систем стимулирования труда преподавателей в вузах: реакция преподавателей (на примере Омской области) .....	105
<i>Шмакова Д.А.</i> Понятие, этапы и особенности профессиональной карьеры спортсмена .....	110

### ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

<i>Абрамов Р.Р.</i> Проблемы финансовых рынков в Российской Федерации .....	117
<i>Беляева Е.О.</i> Инвестиционный профиль клиента .....	121
<i>Василенко С.В.</i> Проблемы современного состояния инвестиционных фондов Российской Федерации .....	126

<i>Кулагина О.А.</i> Финансовый контроль на финансовых рынках .....	131
<i>Макаренко М.В.</i> Теоретические аспекты сбережений населения и их аккумуляции во вклады банков .....	136
<i>Мороз К.Е.</i> Корпоративные противоречия, возникающие на этапах жизненного цикла корпоративных облигаций .....	142
<i>Реутова И.М.</i> Рынок пенсионных накоплений: вопросы теории и практики .....	147
<i>Сагандыкова А.Д.</i> Механизм контрактного регулирования российского рынка ценных бумаг .....	152

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАУКОЕМКОЙ ЭКОНОМИКИ**

<i>Давыдов А.М.</i> Информационное взаимодействие структурных подразделений предприятия .....	157
<i>Зубарев А.Г.</i> Методика оценки экономической эффективности предпринимательских структур .....	162
<i>Ибрагимова Н.В.</i> Влияние цен нефтеперерабатывающей отрасли на экономику Казахстана .....	168
<i>Ищенко А.А.</i> Цифровая трансформация наукоемкой экономики и её риски .....	174
<i>Карслян Ш.А.</i> Теоретические аспекты интегрированного планирования на предприятии .....	181
<i>Колупанова Л.П.</i> Совершенствование системы внутреннего контроля и управления рисками современной компании .....	187
<i>Логунов А.Е.</i> Применение контроллинга в условиях становления цифровой экономики .....	192
<i>Мирошкина Н.В.</i> Методы внутриорганизационного поведения на основе системы стимулирования и мотивации в промышленности .....	198
<i>Пайор С.В.</i> Принципы формирования эффективной системы контроллинга промышленного предприятия .....	205
<i>Петрова А.А.</i> Проблемы внедрения концепции «Бережливого производства» на российских предприятиях .....	210
<i>Полунина Н.Ю.</i> Перспективы развития ИТ-инфраструктуры предприятия .....	215
<i>Руденко Н.С.</i> Развитие промышленных холдингов в машиностроительной отрасли .....	221
<i>Чербедев Е.В.</i> Основные аспекты, затрудняющие формирование инвестиционной стратегии промышленного предприятия .....	227
<i>Яровой Д.О.</i> Воздействие «цифровой» экономики на развитие механизмов корпоративного управления .....	232

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

<i>Бабайлова А.А.</i> Налоговые риски вузов: причины и последствия .....	237
<i>Герингер А.В.</i> Особенности расчета планируемых налоговых обязательств при формировании индивидуального тарифа на услуги по передаче электрической энергии .....	244
<i>Зубрицкая Е.В.</i> Оптимизация налогового портфеля предприятия .....	250

## **КОНСАЛТИНГ И ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ БИЗНЕСА**

<i>Абросимов А.А.</i> Финансовое планирование проектов на предприятии .....	258
<i>Волкова Е.А.</i> Особенности управления качеством услуг по управленческому консультированию .....	262

<i>Мальшев А.А.</i> Преимущества организации удаленных рабочих мест для предприятий .....	267
<i>Моринко И.А.</i> Модель “Innovation Value Chain” (IVC) как инструмент инновационного аудита компаний .....	274
<i>Погребняк А.Ю.</i> Основы модели финансирования девелоперских проектов с использованием счетов-эскроу. ....	279
<i>Соколова А.М.</i> Методические основы исследования влияния технологий управленческого консультирования на результативность молодёжных проектов .....	283
<i>Сухов А.А.</i> Выбор инноваций для развития бизнеса .....	290

# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

## УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК

П.А. Аршинина

P.A. Arshinina

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск  
Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** Рассмотрено понятие управления цепочками поставок и его роль в обеспечении конкурентных преимуществ компаний. Показано, что эффективное управление цепочками поставок, как составляющая стратегического менеджмента, является немаловажным аспектом эффективного функционирования компании в целом и направлено на оптимизацию и рационализацию работы всей системы и на сохранение конкурентоспособности организации на стремительно развивающемся рынке.

**Abstract:** The research explains the concept and the role of the supply chain management in providing company's competitive advantages. The effective supply chain management, as a component of strategic management, is an important aspect of company's functioning and is responsible for the optimizing of the whole system's operation and the competitiveness on the rapidly developing market.

**Ключевые слова:** управление цепочками поставок, поставка, цепочка, менеджмент, производство, система.

**Keywords:** supply chain management, SCM

В последнее время параллельно с ростом значимости процессов распределения, движения продуктов и цепочек поставок необходимо уделять внимание такому понятию как управление цепочками поставок («Supply Chain Management – SCM»). Несмотря на то, что данный термин существует на Западе уже более 15 лет, в России он появился относительно недавно, и на сегодняшний день нет его единого определения. Одни специалисты рассматривают управление цепочками поставок, с точки зрения материальных потоков, другие считают, что SCM является логистической концепцией организации производства, третьи – что управление цепочками поставок представляет собой часть концепции стратегического менеджмента организации [1]. На практике управление цепочками поставок представляет собой не просто процесс, а стратегию компании, отвечающую за формирование сети сбыта необходимых товаров и услуг, которые с

наименьшими затратами будут доставлены конечному потребителю в нужное место и в нужное время [2]. Цели исследования данной области могут включать рассмотрение вопросов добавленной стоимости, снижения затрат и оптимизации логистической цепочки и временных параметров.

Отсюда процесс управления цепочкой поставок включает в себя организацию, планирование, контроль и регулирование товарного потока, начиная с получения заказа и закупки сырья и материалов для обеспечения производства товаров, и далее через производство и распределение доведение его с оптимальными затратами ресурсов до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка [3]. Иными словами, SCM - это планирование и управление всеми видами деятельности, связанными с поиском, закупкой, конверсией и управлением логистикой [4]. Важно отметить, что данный менеджмент включает взаимодействие между различными каналами, планирование, реализацию и контроль эффективности прямых и обратных потоков, хранения товаров и связанной с ними информацией между пунктом отправления и пунктом потребления с целью удовлетворения потребностей покупателей [5]. Это означает интеграцию управления спросом и предложением как внутри, так и между организациями или регионами. Общая схема цепочки поставок представлена на рис. 1.

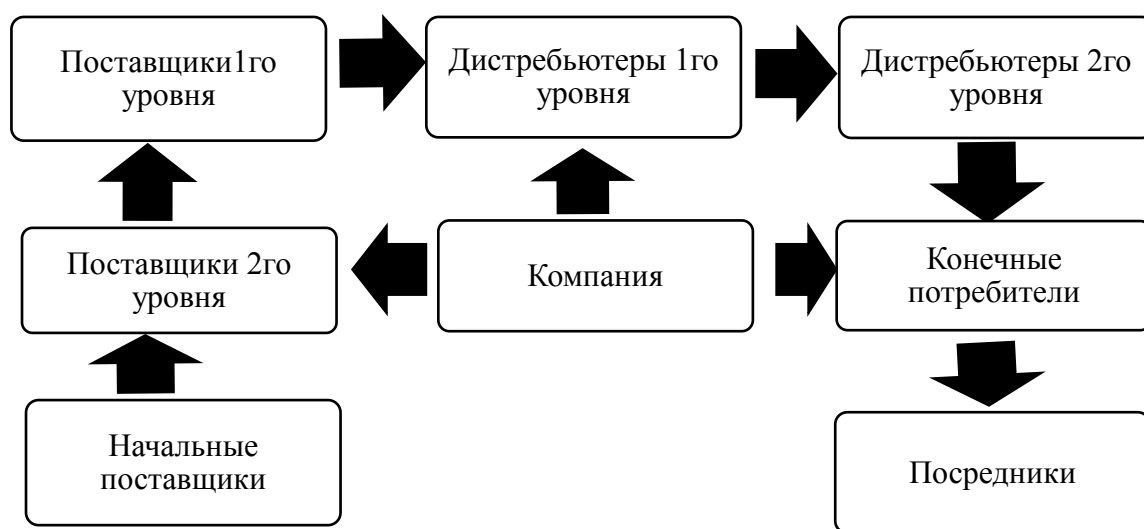


Рисунок 1 - Общая схема цепочки поставок [6].

Таким образом, управление цепочками поставок представляет собой комплекс подходов, помогающий эффективной интеграции между поставщиками, производителями, дистрибьюторами и конечными потребителями.

Эффективное управление цепочками поставок направлено на создание оптимального взаимодействия между такими каналами, как поставщики, дистрибьюторы и конечные потребители. Для этого необходимо: во-первых, постоянно изучать спрос потребителей и предлагать товары, отвечающие их потребностям; во-вторых, быстро



обрабатывать заказы и оптимизировать цепочку поставок; в-третьих, корректно планировать остатки продукции на складе таким образом, чтобы товар не залеживался или, наоборот, не возникало неудовлетворенного спроса покупателей на товар.

Управление цепочками поставок включает в себя пять основных этапов: 1) Planning (планирование), позволяющий найти баланс между спросом и предложением для выработки направлений действий; 2) Source (закупки) – управление услугами и поставками товаров или материалов; 3) Produce (производство), включает в себя все составляющие процесса переработки исходного продукта в конечную продукцию; 4) Deliver (доставка до конечного потребителя); 5) Return (возврат) (табл.1). Все этапы должны соответствовать планируемому или текущему потребительскому спросу.

Таблица 1 - Этапы управления цепочками поставок [1].

№	Этап	Описание
1.	Planning (планирование)	Определяется источник поставок, анализ предпочтений и спроса потребителей, определяются требования к системе дистрибьюции, планируются запасы и объемы производства, производственные процессы, объем поставок сырья/материалов/готовой продукции.
2	Source (закупки)	Формируются основные элементы снабжения, проверка качества поставляемых товаров /материалов (входной контроль, транспортировка), выбор поставщиков.
3	Produce (производство)	Процессы производства, управления структурными элементами и производственными циклами, мощностями и качеством производства.
4	Deliver (доставка)	Управление заказами, управление складом, транспортировка.
5	Return (возврат)	Элементы возврата товара (брак производства, дефекты, ремонт, состояние продукта), график возвратов, направление на переработку/утилизацию товара.

Более того, для обеспечения эффективного функционирования цепочки поставок не стоит забывать о необходимости создания долгосрочных коммуникаций с надежными дистрибьюторами и о постоянном расширении сети сбыта продукции (рис. 2).



Рисунок 2 - Основные функциональные области управления цепями поставок [6].

Необходимо понимать, что функциональные особенности управления цепочками поставок зависят от того, какие товары производит и реализует компания (сроки годности, сроки производства, необходимые запасы продукции) и какая политика используется при взаимодействии с дистрибьюторами и конечными покупателями. Тем не менее, можно отметить несколько основных принципов управления цепочками поставок: сегментирование потребителей основываясь на их потребности в товарах и сервисах; ориентированность логистической сети на максимальное удовлетворение потребностей клиента; анализ рынка и ориентированность на спрос [2].

Управление цепочкам поставок является неотъемлемой частью стратегического планирования компании в целом и формирует стратегию снабжения и распределения по каналам сбыта. Для производственных предприятий цепочки поставок относительно просты в определении, поскольку каждый участник сети получает входные данные (комплектующие) от ряда поставщиков, обрабатывает эти ресурсы, производит продукции и далее доставляет ее другим клиентам.

Можно отметить, что управление поставками и материалами представляет собой хранение и потоки в процессе производства и через него, а распределение представляет собой хранилище и потоки от конечной точки производства до покупателя или конечного пользователя. В любой организации система управления цепочками должна меняться в соответствии с различными ограничениями и требованиями рынка, а также адаптироваться к среде, в которой функционирует [7].

Целью управления цепочками поставок является увеличение дохода от продаж продукции за счет повышения уровня сервиса, точности поставок и детального прогнозирования спроса, сокращение затрат за счет сокращения издержек в закупках, складировании и сбыте, а также более эффективного использования производственных и логистических мощностей [8]. Соответственно, эффективность управления цепочками поставок предусматривает проектирование таких цепочек, которые бы характеризовались высоким уровнем экономической эффективности и необходимым уровнем устойчивости, и способствует повышению доходов от продаж и снижению затрат в цепи создания добавленной стоимости. Эффективное управление цепочками поставок реализуется через интеграцию и координацию бизнес-процессов с целью поддержания постоянного баланса между покупательским спросом и поставками по всей протяженности цепи [8].

В заключении стоит сделать вывод о том, что эффективное управление цепочками поставок помогает компаниям конкурировать на динамично развивающихся локальном, региональном и международном рынках. Необходимость менеджмента цепочек поставок обусловлена различными причинами: улучшение исполнения операций, эффективность аутсорсинга, рост прибыли, повышение удовлетворенности клиентов, получение качественных экономических показателей, борьба с давлением со стороны конкурентов, растущая глобализация, возрастающее значение электронной коммерции и сложность самих цепочек поставок. Управление цепочками поставок представляет собой не только менеджмент вспомогательных процессов, обеспечивающих поддержку сбыта и производства, но и выполняет стратегическую функцию управления материальными, информационными, трудовыми и финансовыми потоками в процессе выполнения различных логистических операций в компании. Эффективное управление цепочками поставок направлено на оптимизацию всех процессов (от поставки сырья до сервисного обслуживания конечного потребителя), на рационализацию работы всей системы управления, на сохранение конкурентоспособности организации и приумножении ее преимуществ и на дальнейшее эффективное функционирование на стремительно развивающемся рынке, в рамках ужесточенной конкуренции и роста требований к качеству обслуживания.

#### **Библиографический список:**

1. Хашман Т.Т. Неопределенность в управление цепочками поставок. Гуманитарный вестник, Москва. 2013. №10. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/log/114.html>
2. Supply Chain Management (SCM) или управление цепочкой поставок. Отраслевой портал Logistics.ru. 2013. URL: [http://www.logistics.ru/21/7/1/i8\\_466.htm](http://www.logistics.ru/21/7/1/i8_466.htm)

3. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. European Certification Body for Logistics. Brussels, 2004. С.15.
4. Chopra S. and Meindl P. Supply Chain Management. Prentice Hall. NJ, 2001.
5. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management. Pitman Publishing. NY, 1994.
6. Болховитинов С.В.. Логистика и управление цепями поставок. ООО «Информационные Бизнес Системы». Москва, 2009. URL: <http://www.ibs.com>
7. Rushton A., Croucher P., Baker P. The handbook of the logistics and distribution management. 5th edition. ISBN 978 0 7494 6627 5. The Chartered Institute of Logistics and Transport. UK, 2014.
8. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. Издательство Политехнического университета. ISBN 978 5 7422 2353 5. СПб., 2009. С.31-47.

***Сведения об авторе:***

***Аршинина Полина Андреевна*** – аспирант кафедры региональной экономики и управления территориями ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [arshinina.polina@gmail.com](mailto:arshinina.polina@gmail.com)

**ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
МОНОГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ РП. КРАСНЫЙ ЯР, ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ)**

**А.Ю. Винокурова**

**A.Yur .Vinokurova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск  
Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Моногород является одним из основных составляющих развития любой области. В Омской области есть рабочий поселок Красный Яр, который получил статус моногорода сравнительно недавно. Несмотря на его быстрое развитие, у моногорода Красный Яр имеются определенные проблемы в жизнедеятельности и развитии территории. В статье рассказано об обосновании статуса Красного Яра в качестве моногорода, его развитии, а также выделены соответствующие территориальные проблемы. Предложены рекомендации по улучшению состояния моногорода.

**Abstract:** Mono-city is one of the main components of the development of any region. In the Omsk region there is a working village Krasny Yar, which received the status of a single-industry city relatively recently. Despite its rapid development, the monocity Krasny Yar has certain problems in the life and development of the territory. The article describes the

substantiation of the status of the Krasny Yar as a monotown, its development, as well as the corresponding territorial problems. Recommendations for improving the state of a single-industry city are proposed.

**Ключевые слова:** моногород, социально-экономическое развитие, градообразующее предприятие.

**Keywords:** monocities, socio-economic development, city forming enterprise.

В настоящее время существует большое разнообразие подходов к определению понятия «моногород». Большинство ученых сошлись в мнении, что понятие моногорода привязано к наличию на его территории градообразующих предприятий и в целом зависит от них. Данные суждения авторов нельзя считать полным, поскольку по одному признаку невозможно характеризовать моногород, так как это сложная система, в которой существует много взаимосвязанных элементов. Так, например, по мнению А.Г. Гринберга, моногорода – это города, на территории которых функционирует только одно градообразующее предприятие [4]. Это определение имеет очень узкое значение, поэтому по нему трудно судить о назначении моногорода. Множество других авторов, считает, что моногород представляет собой территорию с односторонним промышленным развитием. Этот подход можно назвать моноотраслевым.

В тоже время практически большинство авторов при определении понятия моногород в качестве главного признака выделяют зависимость муниципального образования от градообразующего предприятия. При этом возникает потребность в конкретизации определений не только по отраслевому признаку, но и в увязке с жизненным циклом города. Все моногорода как сложные системы социально-экономических процессов развиваются по соответствующим жизненным циклам, и у каждого моногорода самым существенным признаком его становится уровень жизни населения [4].

На современном этапе, ввиду ускоренного развития и глобализации экономического пространства, изменения в области производственно-хозяйственной деятельности социально-экономических систем происходят на основе инноваций и инновационной деятельности. Это также касается моногородов, так как при инновационной экономике можно наиболее четко увидеть проблемы функционирования системы, что в результате приводит к депрессивному состоянию экономики и в социальной среде моногорода. В настоящее время в нашей стране насчитывается 319 моногородов, поэтому такие проблемы становятся все более актуальными.

Вопросы, связанные с проблемами социально-экономического развития моногородов, уже неоднократно поднимались в нашей стране. Так одним из первых исследований провели эксперты из научно-методического центра «Города России» в 1995 году [12]. По ходу исследования были рассмотрены почти все моногорода РФ. Тогда были проанализированы городские бюджеты, производственно-финансовые характеристики градообразующих предприятий и экономическая эффективность функционирования моногородов. За прошедший период проблемы, которые существовали в 20 веке для моногородов, в большей степени преодолены, поэтому теперь необходимо исследовать состояние и развитие современных моногородов.

Социально-экономическое развитие моногорода является большой, комплексной задачей, для реализации которой необходимо знание закономерностей протекания отдельных социально-экономических процессов, инновационного развития [3]. Развитие экономики государства, а также его отдельных регионов во многом зависит от социально-экономического развития моногородов, поэтому проблема развития и управления таких населённых пунктов особенно актуальна в наши дни. Для того, чтобы постоянно усовершенствовать и расширять ассортимент производства, повышать уровень конкурентоспособности, улучшать качество жизни населения, необходимо сформировать такую инновационную среду, которая будет соответствовать требованиям внутреннего и внешнего рынка. Исходя из этого, можно с уверенностью сказать, что для социально-экономического развития моногорода, необходимо осуществлять эффективное управление инновационной средой [5]. Но на данный момент методологические и методические аспекты развития инновационной среды моногорода недостаточно изучены. Существуют сложности и в становлении организационного механизма управления инновационной средой моногорода, опирающегося на инновационно-инвестиционные проекты.

В Москве существует фонд развития моногородов, который помогает развиваться и встать на ноги таким населённым пунктам. Фонд занимается обучением команд, управляющих проектами по развитию своих моногородов, помогает субъектам РФ в софинансировании моногородов. Это осуществляется для того, чтобы предприятия могли расширять ассортимент выпускаемой продукции, переориентировать рынок сбыта или освоить новые производства. При поддержке фонда могут быть преодолены многие барьеры развития моногородов.

Моногородами являются такие муниципальные образования, где социально-экономическое развитие территории базируется на одном или нескольких связанных между собой предприятиях. В Омской области рабочий посёлок Красный Яр является на данный момент единственным моногородом, имеющим одно градообразующее предприятие.

Изначально рабочий поселок Красный Яр не имел статуса моногорода. Его жизненный цикл обусловлен постепенным созданием и развитием 4 крупных предприятий и строительством железной дороги, проходящей через поселок:

- 1939г. – «Любинская птицефабрика яичного направления»;
- 1953г. – «Асфальтобетонный завод»;
- 1961г. – запуск мясоконсервного завода «Любинский»;
- 1965г. – строительство железной дороги;
- 1939г. – запуск Любинского молочноконсервного комбината.

Красный Яр — городское поселение в Любинском муниципальном районе Омской области. Летом 2014 года распоряжением Правительства РФ р.п. Красный Яр Любинского муниципального района Омской области был внесен в список моногородов. Градообразующим предприятием стал АО «Любинский молочноконсервный комбинат», который был создан еще в 1939 году. Социальная сфера Красного Яра представлена одной общеобразовательной школой, 2 детскими садами, спортивным комплексом, домом культуры, школой искусств, поликлиникой, социальной службой. Доходы поселка составляют – 28,2 млн.рублей, в том числе налоговые и неналоговые – 9,4 млн. рублей (НДФЛ – 71%), безвозмездные – 18,8 млн.руб, расходы – 29,2 млн рублей, дефицит бюджета – 0,99 млн рублей [7].

Следует отметить, что за последние 4 года численность населения р.п. Красного Яра медленно сокращается, так в 2014 году проживало 5240 человек, а по состоянию на 1 января 2017 года количество жителей составило 5206 человек.

В настоящее время поселок, несмотря на статус моногорода, испытывает те же проблемы, что и остальные российские муниципальные образования. Основными из них являются рост безработицы и как следствие сокращение доходов населения. Учитывая, что структура занятости в Красноярском городском поселении Омской области остается более индустриальной по сравнению со среднероссийским уровнем (доля занятых в промышленности в среднем по России составляет 21%) [2].

В агропромышленном комплексе задействованы 2800 рабочих, что составляет 54% от общей численности населения. Человеческий капитал и рабочие места в городском поселении выглядят следующим образом: большая часть населения работает на Любинском молочноконсервном комбинате – 30 % занятых; в социальной сфере – 18%; в сфере малого предпринимательства – 10%; на птицефабрике – 6%; в ЛПХ-5,6 %;

За пределы Красного Яра на работу выезжает 30% населения. Большое количество трудоспособных жителей выезжают в р.п.Любинский – 20,5 %, в Омск - 6,5% и в другие регионы - 2%.

Еще одна проблема развития моногорода Красный Яр связана с недостаточно развитой инфраструктурой. В поселении отсутствует резерв энергетических мощностей; имеются проблемы с очистными сооружениями; существует необходимость строительство новых дорог к производственной площадке.

Существует и большая экономическая зависимость поселения от Любинского молочноконсервного комбината. Это выражается в необходимости реализации сырья и готовой продукции на рынке, а также в присутствии иностранных капиталов в отрасли.

Решение обозначенных проблем и обеспечения стабильного развития моногорода Красный Яр возможно путем: создания рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующего предприятия; повышения инвестиционной привлекательности; улучшения качества городской среды.

На территории городского поселения планируется к реализации два крупных проекта «Глубокая переработка яйца» - ООО «Птицефабрика Любинская» (производство яичной продукции, порошка и т.п.) и создание логистического центра с привлечением крупных инвесторов [7]. В 2017 году с Китайской народной республикой подписано соглашение о создании такого логистического центра, в котором может быть предусмотрена сдача площадей в аренду для хранения готовой продукции.

Перспективным будет создание проекта, направленного на активный отдых населения, поскольку в самом поселке имеются такие природные ресурсы как река Иртыш и озеро Старица с островком на нем. Это также даст возможность развиваться малому предпринимательству. Предполагается, что экономические и социальные эффекты от реализации проектов будут выражены в уходе от моноотраслевой зависимости, что позволит снизить социально-экономические риски территории; в вовлечении в инвестиционный оборот свободных земель; в создании новых постоянных рабочих мест, что приведет к снижению уровня общей безработицы; в повышении финансовой устойчивости муниципального образования.

Также существует потребность приложить усилия по направлениям благоустройства, предпринимательства, привлечению инвестиций и, конечно же, работе с населением. [6].

Подводя итоги, хочется отметить, что в настоящее время моногород р.п. Красный Яр имеет тенденции к быстрому развитию. Проекты, реализуемые на территории Красноярского городского поселения Омской области, направлены на дальнейшее социально-экономическое развитие моногорода, в целях повышения его конкурентоспособности, уровня и качества жизни населения, а также для повышения устойчивости и экономической эффективности функционирования моногорода.



### Библиографический список:

1. Распоряжение от 29 июля 2014 года № 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) (с изменениями на 13 мая 2016 года) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».
2. Верещагина Т. А. О сущности и классификации моногородов. СПб.: Свое издательство, 2015. — С. 176.
3. Ускова Т.В. Моногород: управление развитием. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. — С. 220.
4. Классификация моногородов по их жизненному циклу// Фундаментальные исследования, 2015 С. — 161-165.
5. Проблемы и перспективы развития российских моногородов // Молодой ученый, 2016. С. — 585-590.
6. Статус моногорода обязывает ко многому// Газета маяк, выпуск №5, 2017.
7. Анализ ситуации в моногороде – (2017) [http://mgpr.omskportal.ru/ru/municipal/localAuthList/3-52-2291/officialsite/investprojekt/untitled/investsovet/PageContent/0/body\\_files/file14/analiz\\_monogorod-27-10-2017.pdf](http://mgpr.omskportal.ru/ru/municipal/localAuthList/3-52-2291/officialsite/investprojekt/untitled/investsovet/PageContent/0/body_files/file14/analiz_monogorod-27-10-2017.pdf)
8. Анализ состояния моногородов в России – (2017) [https://studwood.ru/1366677/ekonomika/analiz\\_sotsialno\\_ekonomicheskogo\\_sostoyaniya\\_monogorodov\\_rossii](https://studwood.ru/1366677/ekonomika/analiz_sotsialno_ekonomicheskogo_sostoyaniya_monogorodov_rossii)
9. Вопросы развития моногородов– (2017) <https://www.csr.ru/news/voprosy-razvitiya-monogorodov/>
10. Деятельность фонда развития моногородов – (2017) [http://www.frmrus.ru/work/regions\\_and\\_cities/](http://www.frmrus.ru/work/regions_and_cities/)
11. Программа развития моногородов – (2017) <http://www.omskportal.ru/ru/government/News/2017/06/27/1498547794948.html>
12. История, проблемы и государственная поддержка моногородов – (2013) <https://sibac.info/studconf/econom/x/32516>

### *Сведения об авторе:*

**Винокурова Анастасия Юрьевна** – магистрант кафедры региональной экономики и управления территориями ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [n\\_vinokurova94@mail.ru](mailto:n_vinokurova94@mail.ru)

# СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В.П. Парандий

V.P. Parandy

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** В поисках путей решения демографической проблемы населения органы власти многих стран разрабатывают различные меры, направленные на стимулирование рождаемости. В России, в том числе и Омской области, основная проблема заключается в относительно низком количестве вторых и последующих родов. Данная проблема сохраняется, несмотря на серьезные реформы в демографической политике, введенные в 2007 году, и распространенности - в качестве идеальной- модели семьи с двумя детьми. В данной статье проанализированы текущие и перспективные тенденции рождаемости в Омской области, уделено особое внимание динамике рождения второго ребенка и последующих детей. Основным фактором, стимулирующим стремление матерей к рождению второго ребенка в семье, является доступность услуг по уходу за детьми. В статье также предложены различные меры, направленные на улучшение социальной поддержки семей с детьми.

**Abstract:** In search of solutions of a demographic problem of the population authorities of many countries develop various measures directed to stimulation of birth rate. In Russia including the Omsk region, the main problem consists in rather low number of the second and subsequent childbirth. This problem remains, despite the serious reforms in population policy entered in 2007 and prevalence - as ideal - models of family with two children. In this article the current and perspective tendencies of birth rate in the Omsk region are analysed, special attention is paid to dynamics of the birth of the second child and the subsequent children. The major factor stimulating aspiration of mothers by the birth of the second child in family is availability of services in care of children. In article various measures directed to improvement of social support of families with children are also proposed.

**Ключевые слова:** материнство, материнский (семейный) капитал, рождаемость, социальная поддержка, демография, семьи с детьми.

**Keywords:** motherhood, maternity (family) capital, birth rate, social support, demography, families with children.

Поддержка семьи, материнства и детства является одним из главных направлений современной социальной политики в России. В данных документах стратегического

развития страны государственная поддержка семей с детьми отражает следующие комплексы мер: в Концепции государственной семейной политики в РФ до 2025 г., Концепции демографического развития РФ до 2025 г., Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 – 2017 гг., Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г [4].

Одной из главных задач социальной политики является устранение существующих демографических проблем. Для Омской области и страны в целом 1992-1993 годы стали переломными, так как данного периода началось снижение рождаемости и увеличение смертности, что стало причиной естественной убыли и депопуляции населения. Только с 2000-х гг. уровень рождаемости в стране стал постепенно повышаться, это было связано с вхождением в репродуктивный возраст многочисленных поколений женщин 1980-х годов рождения и активной демографической политикой государства [10].

Несмотря на выявленные положительные тенденции, уровень рождаемости не обеспечивает простое воспроизводство населения. Как в стране в целом, так и в омском регионе выявлена тенденция сокращения доли детей и подростков в общей численности населения: за 2000 – 2016 гг. в России удельный вес детей в возрасте от 0 до 17 лет уменьшился на 4 % и составил 19%. За первые 5 месяцев 2017 года в Омской области родились 9437 детей, что на 13,7% меньше, чем в том же периоде прошлого года. Сильнее всего упала рождаемость в Омске [8].

В 2014 году, исследовательским центром ИТАР-ТАСС был составлен рейтинг регионов России «Где на Руси рожать хорошо» по условиям благоприятствования рождению ребенка.

Первое место в общем рейтинге досталось Московской области (60 баллов), далее следуют Ленинградская область (59), г. Санкт-Петербург (58), Воронежская область (55) и г. Москва (47). Омская область в итоговом рейтинге с 31 баллом заняла 38 место из 83 возможных [7]. Оценка производилась за счет двух рейтингов – «материального стимулирования» и «нематериального благоприятствования».

В рейтинге «материального стимулирования» Омская область заняла 38 место, набрав в итоговой сумме 9 баллов, что на 26 баллов меньше, чем в Московской области. В рейтинге «нематериального благоприятствования» позиция омского региона оказалась на 49 месте набрав 22 балла. В данный период нестабильной экономической ситуации, более актуальными становятся проблемы социальной поддержки наиболее уязвимых категорий населения, а именно: детей, многодетных семей, малоимущих семей с детьми [4].

В РФ государственная социальная поддержка различается по следующим формам (денежная, натуральная, услуги, льготы) и получателям (дети, беременные женщины, малоимущие, многодетные семьи, сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей).

Согласно Федеральному закону РФ от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» основными видами являются пособие по беременности и родам; единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских организациях в ранние сроки беременности; единовременное пособие при рождении ребенка; ежемесячное пособие по уходу за ребенком; единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью; единовременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву; ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву [3].

Во всех регионах страны с 2007 года начала свое действие государственная материальная поддержка при рождении (усыновлении) второго или последующего ребенка в виде материнского (семейного) капитала. В 2007 году первоначальный размер материнского капитала составлял 250 тыс. руб. и в 2015-2017 году сумма семейного капитала достигла 453,026 тыс. руб [1].

Материнский (семейный) капитал в омском регионе, был проиндексирован и составил 138 тыс. рублей в 2017 году.

Что касается вопроса о продлении срока действия программы регионального материнского капитала, Правительством Омской области было принято решение о продлении срока программы до 2019 года.

В ближайшие три года ожидается индексация регионального материнского капитала, в 2018 году на 1,045% в 2019 году на 1,04%.

К 2019 году планируемая сумма регионального материнского капитала, должна составить 150 268 рублей [5].

Кроме этого, в регионе введены дополнительные меры социальной поддержки семей с детьми.

В частности, было введено дополнительное направление использования средств областного материнского капитала: для обеспечения процесса газификации жилья.

Одна из самых главных проблем возникающая в семьях с детьми, это повышенный риск попадания в число малообеспеченных семей. На данный период времени появление первого ребенка повышает риск снижения уровня доходов в семье, а многодетность в подавляющем числе случаев приводит семьи к получению статуса малоимущих [6].

На 5,4% за 2014-2017 гг. увеличилось количество малоимущих семей с детьми от общей численности малоимущих домашних хозяйств. Данное исследование проводилось

Федеральной службой государственной статистики РФ, по данным бюджетов домашних хозяйств семей с детьми. В Омской области доля семей с детьми до 16 лет составляют 55 % от всей категории малоимущих семей.

Значительную долю, в структуре потребительских расходов семей с детьми в стране, занимают расходы на приобретение продуктов питания: 40 % расходов уходило на приобретение продуктов питания семей с одним ребенком, 50 % - у семей с тремя детьми в 2017 году [8]. В омском регионе в 2017 году, 35 % расходов также уходило на приобретение продуктов питания семей с одним ребенком, 45 % - у семей с тремя детьми [10].

В качестве дополнительной социальной поддержки, виде бесплатных билетов на культурно – досуговые мероприятия, выставки в государственных учреждениях культуры Омской области, будет предоставляться каждый месяц малоимущим семьям с детьми.

Кроме этого, с 2013 года Правительством Омской области введена новая система поддержки малоимущих семей, в виде социальных контрактов. Согласно социальному контракту семьи с детьми, которые получили данную выплату, обязаны выполнить мероприятия, которые предусмотрены программой адаптации.

Например, предпринимательская деятельность, поиск работы, и любые другие мероприятия, которые помогут семье с детьми выйти из тяжелого финансового положения [3]. Если доход семьи ниже прожиточного минимума и возникло трудное финансовое положение, то при заключении социального контракта есть возможность получить 50 тыс. рублей.

В соответствии, с постановлением Правительства РФ от 26.01. 2017 г. № 88 все пособия семьям с детьми проиндексированы на 5,4 %. Около 14 тыс. рублей составит максимальный размер пособия по уходу за ребенком.

С 1.01.2018 года государство предлагает поддержку молодым семьям в виде ежемесячного пособия при рождении первого ребенка до 1,5 лет, размере детского прожиточного минимума малоимущим семьям со среднедушевым доходом, не превышающим полтора трудоспособного населения в зависимости от региона. Так, размер ежемесячного пособия при рождении первого ребенка до 1,5 лет в 2018 году составит 10,5 тыс.руб., в 2019 г. – 10,8 тыс.руб., в 2020 г. – 11,1 тыс.руб [6].

Материнский (семейный) капитал также можно использовать в виде ежемесячных выплат. Родители могут получать такую адресную помощь пока ребенку не исполнится 1.5 года. Кроме этого, за счет средств материнского капитала можно оплачивать услуги детских садов и яслей уже с 2 месяцев.

Что касается, ипотечной программы кредитования, выдача жилищных кредитов будет осуществляться под 6% годовых на приобретения жилья на первичном рынке при

рождении второго и последующих детей в период с 01.01.2018-31.12.2022 года. При этом субсидирование будет действовать ограниченный период времени: 3 года — для семей, в которых родился второй ребенок; 5 лет — при рождении третьего ребенка.

Также в Омской области существуют и другие проблемы по поддержанию семей с детьми, к которым относятся:

- отсутствие дополнительных источников финансирования, кроме федерального бюджета и регионального на выплаты пособий;

- отсутствие дополнительных денежных надбавок к ежемесячному пособию семьям с тремя и более детьми;

- полное отсутствие на уровне муниципальных образований фондов по поддержанию семей, находящихся в трудной жизненной ситуации;

- недостаточная информированность семей о тех или иных мерах социальной поддержки семей с детьми;

- недостаточное количество разработанных проектов по поддержке семей с детьми и стимулирования рождаемости, в которых регион может принять участие.

В связи с этим следует предусмотреть следующие направления совершенствования социальной поддержки семей с детьми:

- организовать «территориальный проект» - тендер между регионами РФ на разработку и внедрение новых региональных платформ, по повышению рождаемости и поддержки семей с детьми. Тем, кто представит обоснованные проекты, достойные внимания проекты по поддержке семей с детьми, выделить субсидии на 2-4 года (от 1,5 млрд. руб. в зависимости от численности населения в регионе). При этом можно использовать условия софинансирования из местного бюджета региона или привлечение средств социального бизнеса.

- оптимизация доступа к получению и оформлению пособий матерей детей-инвалидов, матерей-одиночек, малоимущих семей с детьми;

- аудит оценки эффективности данного «территориального проекта». Особо эффективные меры в дальнейшем можно будет реализовать на другие регионы РФ со схожими экономико – демографическими условиями.

- дополнительное субсидирование семейных пособий. Данные пособия могут субсидироваться за счет организаций, взносы которых рассчитываются со всего фонда выплаченной заработной платы.

- премии для многодетных семей. Ежемесячно к пособию добавляется определенная денежная сумма, семьям с тремя и более детьми. Данное пособие зависит от уровня доходов

семьи и выплачивается до достижения третьего и последующих детей трехлетнего возраста.

- формирование Фонда поддержки семей с детьми, находящихся в трудной жизненной ситуации.

- формирование учреждений по поддержки семей с детьми в каждом муниципальном районе и городском округе.

- информационное обеспечение. Речь идет об информировании населения о социальных пособиях и льготах, о планировании семьи, ответственность родителей и о положении семей с детьми в омском регионе и стране в целом. Кроме этого, необходимо разработать мероприятия, направленные на повышения статуса семьи, включая телевизионную рекламу, в которой образ семьи представлена с двумя-тремя детьми.

- Увеличение налоговых привелегий семьям с детьми. Освобождать от налогообложения, налог на имущество организации доходы в размере 40% прожиточного минимума на каждого ребенка каждому из работающих родителей.

Можно сделать вывод, что для поддержания положительной демографической ситуации в Омской области, поддерживать семьи с детьми должно не только регион, а все экономические и общественные институты, на всех уровнях – федеральном, региональном, муниципальном и корпоративном.

#### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 № 256-ФЗ (ред. 28.12.2016) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»;

2. Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 19.05.1995 №81-ФЗ (ред. 19.12.2016) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»;

3. Федеральный закон «О государственной социальной помощи» от 17.07.1999 № 178-ФЗ (ред. 29.12.2015) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»;

4. Указ Президента РФ «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» от 09.10.2007 № 1351 (ред. от 01.07.2014) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»;

5. Закон Омской области «Кодекс Омской области о социальной защите отдельных категорий граждан» от 04.07.2008 № 1061-ОЗ (ред. 27.05.2016) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»;

6. Постановление Правительства Омской области «Об утверждении государственной программы Омской области Социальная поддержка населения» от 15 октября 2013 г. № 256-п (ред. 21.12.2016) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»;

7. Гокова О.В. Демография: учеб. пособие / О.В. Гокова. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2014. – 424 с.

8. Демографический ежегодник: Стат. сборник/ Омскстат. – Омск, 2016. – 100 с.

9. Информационный портал Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru>;

10. Информационный портал Омской службы государственной статистики - <http://omsk.gks.ru>;

***Сведения об авторе:***

***Парандий Вера Павловна*** – магистрант 1-ого года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: [veronika.parandiy@mail.ru](mailto:veronika.parandiy@mail.ru)

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ  
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА**

**Н.Ю. Полунина**

**N.Yu. Polunina**

**ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации  
агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской  
Федерации», Воронеж**

**FGBNU «Research institute of economy and organization of agro-industrial complex of the  
Central Chernozem region of the Russian Federation», Voronezh**

**Аннотация:** В статье делается акцент на неразвитости инфраструктуры агропродовольственного рынка, перечисляется ряд проблем. Большое внимание уделяется мерам, направленным на улучшение сложившейся ситуации, в числе которых: создание логистических центров в регионах на кооперативной основе; развитие конкурентной среды и улучшение доступа к рынкам сбыта для отечественных сельхозтоваропроизводителей.

**Abstract:** In article the emphasis is placed on backwardness of infrastructure of the agrofood market, a number of problems is listed. Much attention is paid to the measures directed to improvement of current situation, among which: creation of the logistic centers in regions on a



cooperative basis; development of the competitive environment and improvement of access to sales markets for domestic agricultural producers.

**Ключевые слова:** агропродовольственный рынок, инфраструктура, потребление свежих продуктов, логистический центр.

**Keywords:** agrofood market, infrastructure, consumption of fresh products, logistic center.

Инфраструктура является неотъемлемой частью агропродовольственного рынка, посредством которой продукция доводится до конечного потребителя. Составляющими инфраструктуры продовольственного рынка являются предприятия и организации, обеспечивающие торгово-посредническую деятельность и складское хозяйство; предприятия хранения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; предприятия и организации информационного обеспечения; а также предприятия и организации тароупаковочной индустрии, транспортного обслуживания, кредитно-финансового и организационного обеспечения и нормативно-правового и организационного обеспечения функционирования продовольственного рынка [1,]. Такие подсистемы инфраструктуры осуществляют специфическую деятельность, которая выражается в форме услуг, не создает нового натурально-вещественного продукта, а только сохраняет его качество, ускоряет продвижение сельскохозяйственной продукции от производителя к потребителю, но в то же время увеличивает его стоимость.

Формирование справедливых цен на социально важные виды продовольствия и решение вопросов их физической доступности для населения испытывает негативное влияние неразвитой инфраструктура агропродовольственного рынка, являющейся сдерживающим фактором дальнейшего развития промышленности.

По данным исследования, проведенного Минпромторгом России, и оценкам экспертов, около 60% российских потребителей покупают продукты питания ежедневно. Безусловно, это предоставляет уникальный шанс развитию местного сельскохозяйственного производства и производства свежих продуктов питания, так как потребитель с такой частотой покупок желает приобретать самый свежий товар, а не совершать закупки продуктов с длительными сроками хранения впрок. Прежде всего, необходимо чтобы инфраструктура розничной торговли была направлена на обеспечение покупателям комфортных условий для совершения повседневных покупок продуктов питания. При этом важно брать во внимание тот факт, что чем ближе к месту жительства или работы потребителя располагается конкретный торговый объект, тем выше уровень потребления свежих скоропортящихся продуктов питания в данном торговом объекте.

Особенно это касается сельскохозяйственной продукции, что крайне важно, как для сбалансированного питания, так и для увеличения спроса на данную продукцию и, соответственно, увеличения ее производства. Возникновение существенных диспропорций в структуре потребления населением пищевых продуктов, отрицательно сказывающимся на здоровье граждан, сопровождается недостаточной экономической и физической доступностью продовольствия (в том числе недостаточный уровень конкуренции в торговле) [2, 3].

По данным Росстата за 2013 год отмечен дефицит потребления овощей и бахчевых (30,7%), фруктов и ягод (24,0%), молока и молочных продуктов (20,9%), яиц (15,4%) в сравнении с рекомендуемыми объемами потребления пищевых продуктов, утвержденными Минздравом России (приказ от 2 августа 2010 г. № 593н). Особенно прослеживается дефицит потребления свежих продуктов питания наименее обеспеченными слоями граждан. По данным Росстата за 2013 год численность малоимущих граждан (денежные доходы которых ниже величины прожиточного минимума) составляет 15,9 млн. человек или 11,1% населения России. Данная категория граждан недостаточно потребляет практически все продукты питания. Дефицит, по оценке Минсельхоза России, составляет 46,3% по молоку и молочным продуктам, 37,3% по яйцам, 28,5% по рыбе, 61,1% по фруктам и ягодам, 51,2% по овощам, 42,6% по картофелю [4].

Приведенные выше данные свидетельствуют о наличии наиболее существенного дефицита потребления в категориях fresh (свежих скоропортящихся продуктов). Данная категория свежих продуктов питания замещается в рационе потребителя продуктами с увеличенными сроками годности, включая продукты с глубокой переработкой с применением специальных добавок, различные суррогаты, консервированную продукцию. Складывающаяся ситуация несомненно ведет к ухудшению структуры питания человека и отрицательно влияет на местную экономику, сужая возможности сбыта свежих скоропортящихся продуктов местного производства.

По мнению министра сельского хозяйства Николая Федорова, региональным сельхозпроизводителям в скором времени будет проще получить доступ в крупнейшие торговые сети. Ранее в СМИ со ссылкой на региональных производителей не раз сообщалось о том, что им приходится платить за право продажи своей продукции в крупнейших торговых сетях. "Надеюсь, что описываемая ситуация останется в прошлом. Осуществление таких предварительных выплат будет меньше в силу принимаемых решений и уменьшения товарного ряда сельхозпродукции", - сказал Федоров. Происходящую на рынке ситуацию министр связывает, в том числе, с неравномерностью

доставки по стране основных видов продовольствия, которое производится в отдельных регионах страны (например, оленина и рыба) [5].

Председатель Аграрной партии России О.В. Башмачникова считает, что государству необходимо решить целый спектр задач: прежде всего - это развитие инфраструктуры внутреннего продовольственного рынка, включая создание логистических центров и кооперативных рынков, и совершенствование работы торговых сетей. Главная задача государства - помощь в создании торговой цепочки между сельхозпроизводителями, переработчиками и торговыми сетями [6]. Вследствие несовершенства каналов сбыта, выстроенных под крупный бизнес, малые сельхозтоваропроизводители не всегда имеют возможности продать свою продукцию по выгодным ценам. Именно кооперация малых сельхозтоваропроизводителей может стать инструментом, помогающим фермерским и личным подсобным хозяйствам через организованный сбор продукции довести ее на рынок по хорошим ценам. Также необходимо ограничить долю торговых сетей в стоимости продукции, с одновременным увеличением доли, приходящейся на сельхозтоваропроизводителя [7, 8]. В настоящее время в цене продукции на долю сельхозтоваропроизводителя приходится только 25%. Крупные сельхозорганизации и мега-комплексы имеют хранилища и собственную переработку, готовы поставлять большие объемы продукции соответственно у них есть возможность диктовать свои условия при входе в сети напрямую или через крупные закупочные компании. Малые производители продовольствия не имеют такой возможности. Все большую значимость приобретает создание логистических центров, осуществляющих хранение продукции, ее сортировку или переработку, в регионах на кооперативной основе. Они могут развиваться как в комплексе с современными кооперативными рынками, ведущими как крупно- и мелкооптовую торговлю, так и розничную. Главным условием является управление такими структурами самими сельхозтоваропроизводителями. На первых этапах возможно участие государственных структур, а потом – самостоятельно, на кооперативной основе. Автоматизация обмена информацией между различными элементами цепочки поставок ускоряет логистику и сокращает запасы товаров, сырья, хранящегося на складах, до необходимого минимума. На сегодняшний день в некоторых регионах такие центры строятся в рамках частно-государственного партнерства. Их должно быть много. Тогда можно будет разорвать порочный круг «посреднических» услуг, при которых фермер получает в лучшем случае четверть от цены продажи. Только при таких условиях возможна здоровая конкуренция [9, 10].

Свои предложения по развитию конкурентной среды и улучшению доступа к рынкам сбыта для отечественных сельхозтоваропроизводителей направил в Министерство

промышленности и торговли РФ АККОР [11]. В целях создания конкурентной среды намечен ряд мероприятий по развитию сельскохозяйственной потребительской снабженческо-сбытовой, обслуживающей, перерабатывающей кооперации с помощью экономического стимулирования, формирования благоприятного правового поля, проведения разъяснительной и консультационной работы, интеграции малого бизнеса с торговыми сетями.

Сегодня Россия может максимально эффективно использовать благоприятный момент для инвестиций в будущую конкурентоспособность компаний, отраслей и национальной экономики в целом. Распространение цифровых технологий «естественными темпами» не даст желаемого результата, и отсутствие целенаправленных усилий усугубит отставание от стран, которые сумеют поймать волну цифровой революции. Желаемой цели можно достигнуть, только если государство и компании частного сектора будут играть на опережение – быстро адаптировать и внедрять технологические достижения, активно сотрудничая между собой, с технологическим и научным сообществом и внешними партнерами, а также постоянно сверяя свои действия с потребностями, предпочтениями и привычками потребителей.

Государству предстоит продолжить устранение цифрового неравенства, обеспечив равный доступ к базовым инфраструктурным сервисам и более широкому спектру цифровых услуг, таких как дистанционное обучение, обеспечивающее возможность получить качественное образование жителю любой точки страны. Важная задача – дальнейшее развертывание доступных, качественных и востребованных цифровых государственных услуг в масштабе страны. Здесь можно как масштабировать решения, уже успешно внедренные в отдельных регионах, так и использовать наиболее интересный мировой опыт. При этом крайне важны темпы построения цифровой инфраструктуры. Экономия на скорости внедрения может оказаться иллюзорной, так как промедление приведет к неустранимому отставанию, как это произошло со странами, оставшимися позади в эпоху индустриальной революции.

Продвинутая аналитика, осуществляемая с помощью автоматизированных цифровых систем, дает возможность предприятиям добиваться более точного прогнозирования спроса с учетом исторической статистики о производстве и продажах, а также данных о текущих продажах, поступающих в реальном времени. Подобная информация может использоваться как для планирования продаж, так и для планирования производства.

Подводя итог, важно отметить, первостепенное значение развития инфраструктуры, так называемой, «шаговой доступности» во всех сегментах розницы, направленных на

реализацию свежих продуктов питания и сельскохозяйственной продукции местного производства. Представителями являются малые форматы торговли (небольшие несетевые магазины, нестационарная и мобильная торговля, фирменная торговля местных и региональных производителей продуктов питания, всевозможные ярмарки, сельскохозяйственные рынки). Малые торговые форматы требуют минимум инвестиций и капитальных затрат хозяйствующих субъектов для начала торговли, что крайне важно, особенно в текущей экономической ситуации. Таким образом, имеется возможность мобилизовать данные каналы сбыта в максимально короткие сроки, поспособствовав развитию местного малого и среднего производства продуктов питания, а также сельскохозяйственной продукции. Вклад торговли в общее развитие предпринимательства просто бесценен, так как зачастую именно торговля является первым («стартовым») видом бизнеса для многих предпринимателей. В этой связи особенно важна низкозатратная с точки зрения инвестиций инфраструктура розничной торговли, в том числе рынки и ярмарки, позволяющая начать бизнес с минимальными вложениями со стороны хозяйствующего субъекта.

#### **Библиографический список:**

1. Ишмуратов М.М., Развитие инфраструктуры регионального продовольственного рынка. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy-lib.com/razvitie-infrastruktury-regionalnogo-prodovolstvennogo-rynka#ixzz3LNQf8fUB>.
2. Основные каналы сбыта сельхозпродукции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.agro-inform.ru/index.php/puplicacii/publikaczii/1773-osnovnye-kanaly-sbyta-selxozprodukczii>.
3. Повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/povyshenie-effektivnosti-proizvodstvenno-sbytovoi-deyatelnosti-khozyaistvuyushchikh-subektov>.
4. Попова Е.А., Гусев Д.В., Сальникова Е.В. Развитие аграрного сектора как важный фактор улучшения продовольственного обеспечения // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2017. - №4. – С. 61-66.
5. РИА Новости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mfd.ru/news/view/?id=1928445>.
6. Интервью председателя Аграрной партии России О.В. Башмачниковой обозревателю информационно-аналитического издания «ПРОВЭД» [Электронный ресурс].

Режим доступа: <http://www.akkor.ru/statya/674-olga-bashmachnikova-samoobespechenie-strany-prodovolstviem-vopros-geopolitiki-i-ego-bez>.

7. Сальникова Е.В., Чернышева И.И. Продовольственное обеспечение населения региона // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. - №8. – С. 71-80.

8. Сальникова Е.В., Болдырева И.В., Полуэктова Е.А. Улучшение продовольственного обеспечения региона (на примере Воронежской области) // Научные труды Вольного экономического общества России. – М.: Вольное экономическое общество России, 2008. – Т. 96. – С. 567-574.

9. Чарыкова О.Г. Региональные аспекты обеспечения продовольственной безопасности страны // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2015. - №4. – С. 39-43.

10. Чарыкова О.Г., Белошапкина Н.Е. Система показателей комплексной оценки эффективности продовольственного рынка // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. - Воронеж. - 2006. - №2. – С. 237-243.

11. Предложения АККОР по развитию конкурентной среды и улучшению доступа к рынкам сбыта отечественного сельхозтоваропроизводителя, включая мелких сельхозтоваропроизводителей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akkor.ru/statya/681-akkor-k-razvitiyu-konkurentnoy-sredy-i-uluchsheniyu-dostupa-k-rynkam-sbyta.html>.

***Сведения об авторе:***

***Полунина Наталья Юрьевна*** – научный сотрудник ФГБНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, e-mail: nata-pol0801@yandex.ru.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО  
СКОТОВОДСТВА РЕГИОНА**

**Е.А. Попова**

**Е.А. Popova**

**ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации  
агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской  
Федерации», Воронеж**

**FGBNU «Research institute of economy and organization of agro-industrial complex of the  
Central Chernozem region of the Russian Federation», Voronezh**

**Аннотация:** В статье рассматривается уровень государственной поддержки молочного скотоводства в Воронежской области, представлены основные направления расчетов эффективности государственной поддержки.

**Abstract:** The article considers the level of state support of the dairy market of the Voronezh region, the main directions presented calculations of the efficiency of state support.

**Ключевые слова:** рынок молока, государственная поддержка, субсидирование, регион

**Key words:** milk market, state support, subsidization, region

Действенным инструментом нормативно-правового регулирования развития рынка молока является государственная поддержка товарного предложения молока и обеспечение формирования эффективного спроса, осуществляемые посредством разработки и реализации целевых программ, которая проявляется в оказании помощи сельхоз товаропроизводителям посредством реализации мероприятий, направленных на повышение объемов производства молока, рост инвестиционной привлекательности молочного скотоводства, аккумуляция отрицательного воздействия сезонности производства молока, увеличение поголовья коров, мотивация роста товарности молока.

В настоящее время многие вышеприведенные меры находят отражение в подпрограмме «Развитие молочного скотоводства» Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

Целью подпрограммы «Развитие молочного скотоводства» является рост производства молока сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Существенные задачи: организация условий для системного формирования и увеличения эффективности производства, конкурентоспособности отечественного молочного сырья; повышение поголовья коров; рост товарности молока; увеличение инвестиционной привлекательности молочного скотоводства.

Подпрограмма содержит нижеприведенные важнейшие мероприятия: формирование молочного скотоводства; государственная помощь кредитованию подотрасли молочного животноводства; идентификация поголовья КРС молочного направления (с 1 января 2017 г.).

Основными целевыми индикаторами и показателями подпрограммы являются: количество скотомест на создающихся (модернизируемых) и введенных в эксплуатацию молочных фермах; удельный вес идентифицированного маточного поголовья КРС молочного направления в общем маточном поголовье КРС молочного направления; производство молока в хозяйствах всех категорий; товарность молока в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах [5].

В 2016 г. в России на реализацию мероприятий подпрограммы за счет средств федерального бюджета предусмотрено 12670,6 млн руб. Вместе с тем фактически финансирование подпрограммы по всем ее мероприятиям составило 12665,3 млн руб.

В 2016 г. во всех категориях хозяйств планировалось произвести 34,35 млн т молока, фактически же было произведено 30,72 млн т. В результате целевой индикатор Государственной программы был выполнен на 89,4%.

Вооруженность вновь построенных и реконструированных молочных комплексов не всегда отвечает заявкам технологии содержания и насыщения высокопродуктивного скота, вследствие чего биопотенциал животных молочных направления используется во многих регионах не в полном объеме [2,6].

По результатам 2016 г. Минсельхозом России просубсидировано 5768 инвестиционных кредитов в зоне молочного скотоводства. Наиболее деятельная политика в области инвестиционного кредитования молочного скотоводства принадлежит ПАО Сбербанк, доля которого в суммарном объеме заемных средств составила 41,7%, и АО "Россельхозбанк", доля которого составила 37,5%.

Наибольшее количество отобранных в 2016 г. инвестиционных проектов, направленных на развитие молочного скотоводства, представлено Тюменской областью (27 проектов на сумму кредитных средств 5,6 млрд руб., или 19% в общем объеме кредитных средств по отобранным проектам), Воронежской областью (9 проектов на 3 млрд руб. кредитных средств) и Курской областью (12 инвестиционных проектов на сумму кредитных средств 2,8 млрд руб.) [10].

Проектами, обращенными на развитие молочного скотоводства, являются: ООО «Тюменские молочные фермы» (Тюменская область), ООО «Агрофирма «Благодатенская» (Курская область), ООО «ЭкоНиваАгро» (Воронежская область) и ООО «Калужская Нива» (Калужская область) [3].

Главными направленностями кредитования в подотрасли молочного скотоводства выступают молочное скотоводство (64% одобренных займа), техническая и технологическая совершенствование (14%), покупка племенной продукции (22%).

Наряду с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы в каждом регионе разработаны региональные программы.

С целью создания высокотехнологичной молочной отрасли в Воронежской области было осуществлено значительное инвестирование, позволившее ввести, модернизировать и реконструировать около 100 молочных комплексов и ферм на основе применения современных технологий.



На данный момент в регионе внедрена государственная программа Воронежской области «Развитие сельского хозяйства, производства пищевых продуктов и инфраструктуры агропродовольственного рынка», рассчитанная на 2014-2020 гг. В пределах программы предполагается осуществить подпрограмму по развитию подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства.

Существенное мероприятие подпрограммы - развитие молочного скотоводства. Программой намечено достижение в 2016 г. уровня производства молока в размере 793,7 тыс. т, фактически же было произведено 829,3 тыс. т молока во всех хозяйствах, что констатирует перевыполнение программных показателей и свидетельствует о результативной реализации государственной программы [5].

В целях увеличения инвестиционной привлекательности молочной отрасли в регионе субсидируется 1 литр (килограмм) реализованного товарного молока не ниже 1 сорта. Показанные субсидии предоставляются бюджету Воронежской области в соответствии с уровнем софинансирования, утверждаемым Министерством сельского хозяйства России в определенной последовательности на следующий финансовый год. Реализация мероприятий по развитию молочного скотоводства будет содействовать повышению объемов производства молока до 859,2 тыс. т в год; увеличению объемов производства цельномолочной продукции до 403 тыс. т в год; росту производства сыров и сырных продуктов до 48,5 тыс. т в год и масла сливочного до 15,1 тыс. т в год [1,8].

В Воронежской области государственная поддержка программ и мероприятий по развитию животноводства в 2016 гг. осуществлялась по различным направлениям. Средства господдержки в 2016 г. составили 1280460 тыс. руб. Дотации на софинансирование затратных обязательств субъектов РФ, связанных с компенсированием части расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 литр (кг) реализованного товарного молока, также имели тенденцию к увеличению (в 2015 г. – 300317 тыс. руб., в 2016 г. – 420164 тыс. руб.).

В 2016 г. сумма субсидий на софинансирование затратных обязательств субъектов РФ, объединенных с возмещением части затрат сельхозтоваропроизводителей на 1 литр (кг) проданного товарного молока, составила 59418 тыс. руб., что больше суммы предыдущего года на 34304 тыс. руб.

С целью отображения эффективности государственной поддержки в 2016 г. проведены расчеты в регионе (таблица 1) [9].

В 2016 г. в Воронежской области позиции относительно доли государственной поддержки на 1 т молока составили в себестоимости - 7,59% и в цене - 6,42% [4].

Таблица 1 - Эффективность государственной поддержки отрасли молочного скотоводства в Воронежской области

Регион	Господдержка, руб.		Доля господдержки на 1 т произведенного молока, %	
	на 1 голову (коровы)	на 1 т произведеного молока	в себестоимост и молока	в цене молока
2013 г.				
Воронежская область	3834,1	998,7	6,74	6,46
2014 г.				
Воронежская область	4258,5	767,2	4,58	3,71
2015 г.				
Воронежская область	3575,7	633,9	3,37	2,86
2016 г.				
Воронежская область	7246,5	1544,0	7,59	6,42

Рассчитано автором

На данный момент воздействующими мерами государственной поддержки молочного скотоводства экономического характера выступают: субсидирование сельскохозяйственным товаропроизводителям процентных ставок по кредитам на модернизацию, реконструкцию и строительство животноводческих комплексов, предприятий для первичной переработки молока, предоставление субсидий на покупку племенного скота и на содержание одной дойной коровы.

Отечественные производители молока имеют все потенциалы поставлять на рынок качественную продукцию. Для этого учеными, технологами, экономистами устойчиво создаются технологии, разрабатываются новые продукты, предлагаются решения организации производства в молочной отрасли. Необходимо определить отношение науки и бизнеса в целях взаимовыгодной и успешной осуществления на практике инновационных проектов. Это, безусловно, будет способствовать усилению и в дальнейшем повышению конкурентоспособности российских товаропроизводителей на отечественном рынке молока и молочной продукции.

#### **Библиографический список:**

1. Аварский Н.Д. Теория и практика развития инфраструктуры товародвижения молока и молочной продукции (зарубежная и отечественная практика) [Текст] / Н.Д. Аварский. – Москва, Издательство «Энциклопедия российских деревень», 2013. – 305 с.
2. Гасанова Х.Н. Регулирование инфраструктуры товаропроизводящей сети на рынке молока и молочной продукции [Текст]/ Х.Н. Гасанова // АПК: экономика, управление. - 2014. - №10. - С. 60-66.

3. Глухов Д.О. Регулирование рынков молока и молочных продуктов в Европейском Союзе [Текст] / Д.О. Глухов. - М.: РАСХН, ГНУ ВНИИЭСХ, 2010. - 43 с.
4. Горбовская Е.А. Продовольственное обеспечение как фактор социально-экономического развития Воронежской области [Текст] / Е.А. Горбовская, Е.А. Попова // Стратегическое управление социально-экономическим развитием агропродовольственного комплекса России в условиях роста глобальной конкуренции: материалы Островских чтений, Саратов: Изд-во ИАГП РАН, 2016 г. – С. 392-397.
5. Государственная программа Воронежской области «Развитие сельского хозяйства, производства пищевых продуктов и инфраструктуры агропродовольственного рынка» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/410802468>
6. Закшевская Е.В. Состояние и тенденции развития российского рынка молока и молочных продуктов [Текст] / Е.В. Закшевская, Н.Ю. Полунина // Вестник КНАУ им К.И. Скрябина. – 2015. - №4 (36). – С.139-147.
7. Попова Е.А. Развитие аграрного сектора как важный фактор улучшения продовольственного обеспечения [Текст] / Е.А. Попова, Е.В. Сальникова, Д.В. Гусев // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. - 2017. - № 4. – С. 61-67
8. Попова Е.А. Повышение эффективности сельскохозяйственной продукции - инструмент позиционирования [Текст] / Тенденции и закономерности развития АПК России: национальный и международный аспекты: материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Ростов-на Дону, 3-4 октября 2017 г. – Ростов н/Д: ФГБНУ ВНИИЭиН, Изд-во ООО «АзовПринт». – 2017. – С. 323-329.
9. Попова Е.А. Развитие АПК в продовольственной безопасности России [Текст] / Проблемы современных экономических, правовых и естественных наук в России - Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции (21-23 апреля 2017 г.) Том 2./ под ред. д.э.н., профессора Л.В. Шульгиной, к.э.н., доцента А.В. Воротынцевой – Ганновер-Воронеж, Воронеж.гос.техн.университет – 2017 г. - С. 95-100.
10. Чарыкова О.Г. Основные факторы эффективного функционирования рынка молока и развития молочной отрасли в Центральном Черноземье [Текст] / О.Г. Чарыкова // Товарный менеджмент: экономический, логистический и маркетинговый аспекты: материалы Международной научно-практической конференции / редкол.: А.М. Сысоев [и др.]. - Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2016. – С. 193-198.

***Сведения об авторе:***

***Попова Елена Александровна*** – научный сотрудник отдела Маркетинга и рыночных отношений ФГБНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, e-mail: mln2006@mail.ru

# ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

## РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ В ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

А.Т. Бекмагамбетова

A.T. Bekmagambetova.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** В статье исследованы вопросы интеграции системы сбалансированных финансовых и нефинансовых показателей (BSC) в систему управления туристской организации. Предложен алгоритм такой интеграции, определены показатели, способы их расчета и источники информации для учетно-аналитической модели.

**Abstract:** In the article questions of integration of the system of BSC into the management system of the tourist organization are investigated. An algorithm for such integration is proposed, indicators, methods of their calculation and sources of information for the accounting model are determined.

**Ключевые слова:** сбалансированная система показателей, стратегическая карта, финансовые и нефинансовые показатели, учетно-информационное обеспечение управления.

**Keywords:** balanced scorecard, Strategy Map, financial and non-financial indicators, accounting and information management support.

На сегодняшний день, система бухгалтерского учета большинства туристских организаций не в состоянии удовлетворить потребности руководства в полной, своевременной, достоверной и адекватной информации необходимой для принятия эффективных управленческих решений и эффективного управления. Так, все процессы управления организаций, как правило, осуществляются в рамках применения системы годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

В условиях инновационной экономики нарастает противоречие между ограниченностью классических систем оценочных показателей, которые основаны на использовании только лишь финансовой информации, и потребностью в показателях, характеризующих такие ключевые аспекты деятельности туристской организации как бренд, профессионализм сотрудников, отношения с контрагентами, использование современных информационных технологий. Следующая проблема выражается в трудности

осуществления контроля за реализацией стратегического плана туристской организации. Отсутствие инструментов, дающих возможность отслеживать достижение целей в среднесрочной и долгосрочной перспективе, практически нивелирует эффективность процессов планирования. В этой связи, справедливой представляется точка зрения Р.С. Каплана и Д.П. Нортон о том, что система управления организацией до сих пор скована несовершенством модели учета разработанной много веков назад, для условий долгосрочных транзакций между экономическими субъектами [1].

Противоречие между необходимостью гибкой адаптации управления к изменениям бизнес-среды и статичностью классической модели учета стало причиной возникновения и развития концепции сбалансированной системы финансовых и нефинансовых показателей (BSC) Р.С. Каплана и Д.П. Нортон. На рисунке 1 отображена обобщенная структура BSC.

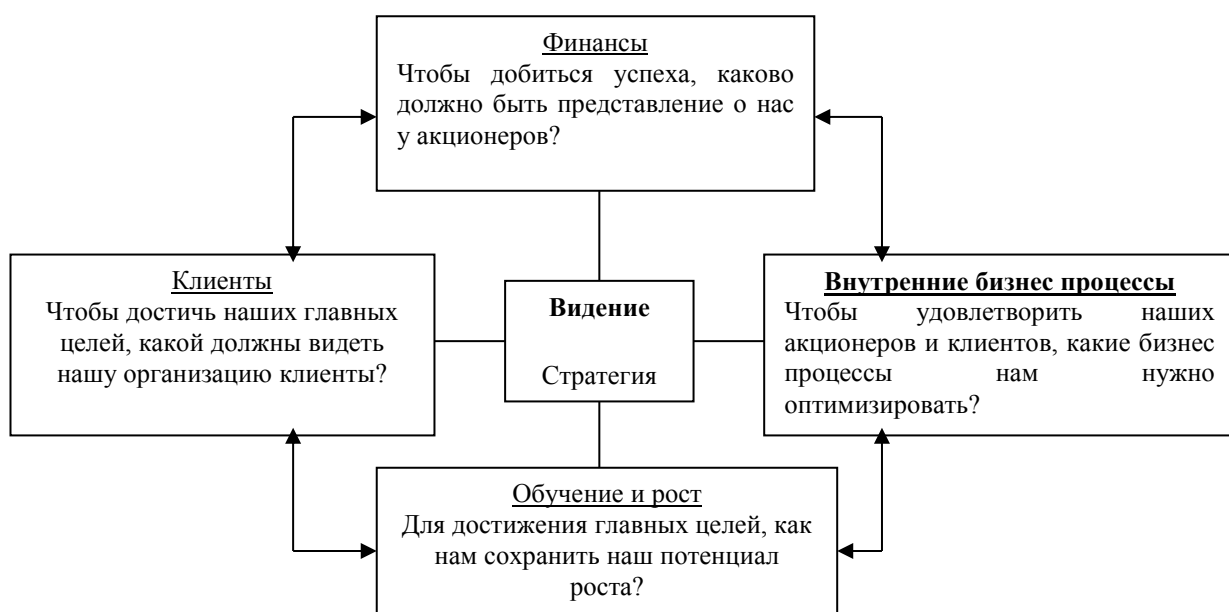


Рис. 1 – Обобщенная структура BSC

Источник: Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard-Measures That Drive Performance // Harvard Business Review, january-february 1992 [2].

Концепция Р.С. Каплана и Д.П. Нортон решает перечисленные проблемы. Во-первых, в рамках BSC подхода финансовые показатели организации рассматриваются лишь как один из элементов системы показателей эффективности, при этом должно уделяться внимание иным аспектам – операционной эффективности, человеческому капиталу и взаимоотношениям с клиентами и партнерами. Во-вторых, центральное значение имеет не значение отдельных показателей, а степень их сбалансированности и взаимное влияние. Применение концепции BSC позволяет представить стратегию развития туристской организации как систему последовательных стадий – задач, реализация которых контролируется на разных уровнях управления.

Таким образом, BSC представляет собой набор финансовых и нефинансовых измерителей результативности, отражающих факторы, являющиеся определяющими для успеха организации. BSC обеспечивает руководителей информацией по четырем различным направлениям (проекциям), которые в совокупности формируют объективное представление об эффективности деятельности организации. Она также позволяет менеджерам рассматривать все важные операционные измерители одновременно, и отслеживать, насколько улучшения в одной области достигаются за счет другой (достижения компромиссов).

Для интеграции BSC в систему управления туристской организации необходимо связать ее с существующими системами учета, планирования и мотивации персонала. Для решения этой задачи, по нашему мнению, необходимо: определить стратегические цели развития туристской организации; разработать стратегическую карту; определить состав сбалансированных показателей; организовать учетно-информационное обеспечение системы сбалансированных показателей; разработать систему мотивации сотрудников организации на базе BSC.

Для иллюстрации предлагаемого алгоритма, рассмотрим разработанный нами проект интеграции BSC в систему управления и учета туристской организации ООО «Три Кита». Стратегические цели туристской организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стратегические цели туристской организации «Три Кита»

Проекция	Цели
Финансы	1. Увеличение прибыли организации; 2. Сокращение издержек;
Клиенты	3. Увеличение объема продаж туристических услуг; 4. Сохранение клиентской базы; 5. Привлечение новых клиентов; 6. Развитие бренда туристской организации; 7. Повышение удовлетворенности клиентов;
Бизнес-процессы	8. Увеличение конверсии продаж; 9. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций; 10. Сокращение управленческих расходов;
Обучение и развитие	11. Повышение квалификации участников процесса продаж туристических услуг; 12. Повышение мотивации труда персонала (на основе BSC).

Источник: составлено автором

Следующий этап интеграции BSC в систему управления туристской организации – это построение стратегической карты организации (Рис. 2). Стратегическая карта

организации представляет собой систему целей, где финансовые цели, поставленные перед организацией ее собственниками, декомпозируются на нефинансовые.

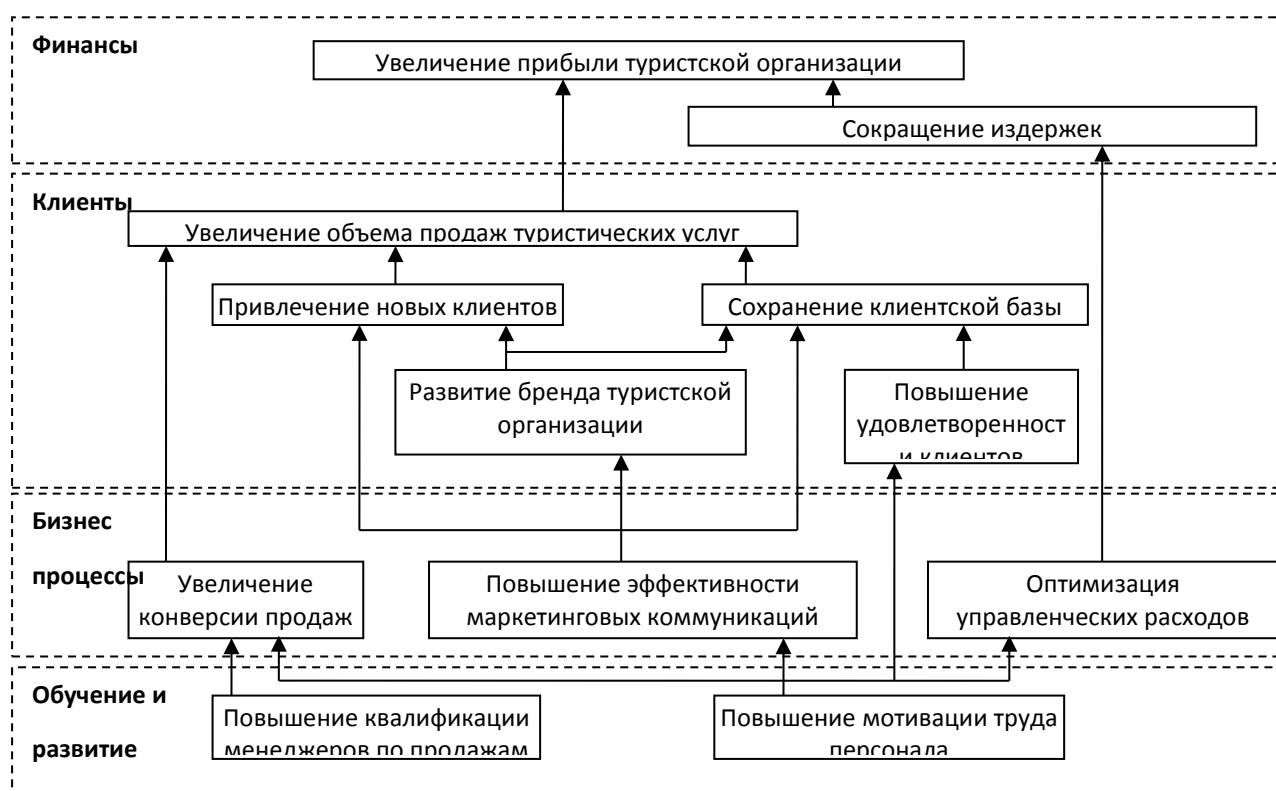


Рисунок 2 – Стратегическая карта туристской организации «Три Кита»

Источник: составлено автором

На основе выделенных целей был определен состав сбалансированных показателей, представленный в таблице 2.

Таблица 2 – Состав сбалансированных показателей туристской организации «Три Кита»

Проекция	Цели	Показатель системы BSC	Измеритель
Финансы	Увеличение прибыли организации	Прибыль от обычных видов деятельности	Денежный
	Сокращение издержек	Рентабельность туристских услуг	Проценты
Клиенты	Увеличение объема продаж туристических услуг	Выручка	Денежный
		Число реализованных услуг	Натуральный
		Объем продаж на одного менеджера по продажам	Денежный
		Средний чек	Денежный
	Сохранение клиентской базы	Доля постоянных клиентов	Проценты
	Привлечение новых клиентов	Количество обращений	Натуральный
	Развитие бренда туристской организации	Индекс восприятия организации клиентами	Баллы
Повышение удовлетворенности клиентов	Индекс удовлетворенности клиентов	Баллы	

Бизнес-процесс	Увеличение конверсии продаж	Конверсия	Проценты
	Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций	Доля клиентов, запомнивших рекламу	Проценты
		Уровень осведомленности клиентов	Проценты
	Сокращение управленческих расходов	Доля управленческих расходов в выручке	Проценты
Управленческие расходы в расчете на каждого сотрудника		Денежный	
Обучение и развитие	Повышение квалификации участников процессов продаж	Уровень повышения квалификации участников процесса продаж	Проценты
	Повышение мотивации труда персонала	Соотношение динамики производительности и оплаты труда	Коэффициент

Источник: составлено автором

Рекомендации по учетно-информационному обеспечению представленной системы сбалансированных показателей приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Рекомендации по учетно-информационному обеспечению системы сбалансированных показателей туристской организации «Три Кита»

Показатель системы BSC	Аналитическое значение	Формула расчета	Рекомендации по учетно-информационному обеспечению
Прибыль от обычных видов деятельности	Характеризует экономический эффект от основной деятельности	Разность между валовой прибылью и операционными затратами	Расширить содержание: - информации на счете 90 путем открытия к субсчету 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж» субсчетов второго порядка «Прибыль от продаж по направлениям» и аналитических счетов по видам услуг. - информации на счете 20 путем открытия субсчетов первого порядка «затраты по направлениям» и аналитических счетов по видам услуг; - информации на счете 90 путем открытия к субсчету 90-1 «Выручка от продаж» субсчетов второго порядка "Выручка от продаж по направлениям" и аналитических счетов по видам услуг.
Рентабельность туристских услуг (в т.ч. по направлениям и по видам услуг)	Характеризует эффективность использования ресурсов	Отношение прибыли от реализации туристских услуг к сумме затрат на оказание услуг	
Выручка (в т.ч. по направлениям и по видам услуг)	Характеризует доходы туристской организации от основной деятельности	-	
Число реализованных услуг (в т.ч. по направлениям и по видам услуг)	Характеризует объем продаж туристской организации в натуральном выражении	-	
Средний чек (в т.ч. по направлениям и по видам услуг)	Характеризует ценовую категорию турфирмы (направлений, услуг)	Отношение общего объема реализации услуг к числу реализованных услуг	



Объем продаж на одного менеджера по продажам	Характеризует производительность труда участников процесса продаж турпродукта	Отношение выручки за период к среднему числу работников, участвующих в продажах	Расширить содержание учета персонала посредством составления отчета «Численность работников организации и работников, непосредственно участвующих в продажах»
Соотношение динамики производительности и оплаты труда	Характеризует эффективность системы мотивации	Отношение темпов роста фонда оплаты труда к темпам роста производительности труда	Расширить содержание учета клиентов посредством составления отчета «Анализ постоянных клиентов»
Доля постоянных клиентов	Характеризует лояльность клиентов	Отношение постоянных клиентов к общему числу клиентов	Расширить содержание учета клиентов посредством составления отчета «Анализ постоянных клиентов»
Количество обращений	Характеризует количество потенциальных клиентов, обратившихся за определенный период	-	Расширить содержание учета клиентов посредством составления отчета «Конверсия»
Конверсия	Характеризует уровень отклика клиентов на коммерческие предложение	Отношение числа проданных туров к количеству обращений	Расширить содержание учета персонала посредством составления отчета «Повышение квалификации»
Уровень повышения квалификации участников процесса продаж	Характеризует удельный вес работников, прошедших повышение квалификации	Отношение работников, прошедших повышение квалификации к общему числу работников	Рекомендации по учетно-информационному обеспечению
Показатель системы BSC	Аналитическое значение	Формула расчета	
Управленческие расходы в расчете на каждого сотрудника	Характеризует размер средний размер управленческих расходов на одного сотрудника	Отношение управленческих расходов к среднему числу сотрудников	

Индекс восприятия организации и бренда клиентами	Характеризует восприятие клиентами ценности бренда и ценностей организации	-	Рекомендуется проводить регулярное анкетирование целевой аудитории. На основе результатов опросов целесообразно составлять соответствующие управленческие отчеты.
Индекс удовлетворенности клиентов	Характеризует степень удовлетворенности клиентов услугами организации	-	На основе результатов опросов целесообразно составлять соответствующие управленческие отчеты.
Доля клиентов, запомнивших рекламу	Характеризует эффективность рекламных обращений	Отношение числа респондентов, запомнивших рекламу к общему числу респондентов	соответствующие управленческие отчеты.
Уровень осведомленности клиентов	Характеризует способность клиентов узнать бренд организации в момент выбора	Отношение числа респондентов, осведомленных о бренде к общему числу респондентов	соответствующие управленческие отчеты.
Доля управленческих расходов в выручке	Характеризует размер управленческих расходов на одну единицу дохода	Отношение управленческих расходов в выручке	Расширить содержание информации на счете 26 путем открытия аналитических счетов по месту возникновения расходов

Источник: составлено автором

Таким образом, в ходе проведенного исследования для туристской организации «Три Кита» была разработана учетно-аналитическая BSC-модель, позволяющая связать финансовые и нефинансовые показатели эффективности организации.

В целом, по результатам проведенного исследования можем сделать вывод о том, что интеграция BSC в систему управления туристской организации дает возможность преобразовать большой массив нефинансовых и финансовых данных в управленческую информацию, которую можно использовать для планирования и принятия эффективных управленческих решений.

#### Библиографический список:

1. Kaplan, R.S. The BSC-Translating Strategy into Action [Текст] / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Boston: Harvard Business School Press, 1996. 323 p.
2. Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard-Measures That Drive Performance [Текст] / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review, january-february 1992. P. 19-24.

*Сведения об авторе:*

**Бекмагамбетова Алина Тулегеновна** - магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского", e-mail: [alina\\_93@mail.ru](mailto:alina_93@mail.ru)

**БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ  
БУХГАЛТЕРСКИХ КАДРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ  
КОМПЕТЕНЦИЙ**

**А.П. Емельянова**

**A.P. Emelianova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск  
Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассматривается компетентностный подход как ведущий замысел конструирования дисциплины. Обосновывается необходимость введения дисциплины "Бухгалтерская экспертиза" в процесс обучения бакалавров. Автор отмечает эффективность применения активных методов обучения, а именно кейс-метода как современной педагогической технологии, которая позволяет развивать профессиональные компетенции студентов.

**Abstract:** The competence approach as the leading idea of the development of discipline is considered in the article. The necessity of introduction of the discipline "Accounting expertise" in the process of training bachelors is substantiated. The author notes the effectiveness of using active learning methods, namely the case method as a modern pedagogical technology that allows to develop professional competence of students.

**Ключевые слова:** *компетенции, бухгалтер, бухгалтерская экспертиза, активные методы обучения*

**Keywords:** *competences, accountant, accounting expertise, active learning methods*

В настоящее время экономика нашей страны развивается в условиях глобализации. В связи с тем, что данный процесс затрагивает сферу высшего образования, вырабатываются новые подходы к подготовке квалифицированных кадров, предъявляются новые требования к уровню их знаний, и тем компетенциям в области бухгалтерского учета, которыми они должны обладать, а, следовательно, и к профессии бухгалтера в целом. Основной задачей реформы профессионального образования является подготовка квалифицированных кадров соответствующего уровня и профиля, которые могут быть

конкурентоспособны на рынке труда, свободно владеть своей профессией и ориентироваться в смежных областях деятельности, которые способны к эффективной работе по специальности и готовы к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

На сегодняшний день актуальной проблемой для российских вузов является умение студентов применять полученные теоретические знания в конкретной практической ситуации.

В связи с этим, можно выделить концепцию построения дисциплины, созданной на основе нового поколения государственного образовательного стандарта. На современном этапе развития общества модернизация образовательного процесса определяется компетентностным подходом, который является одинаково значимым для всех субъектов образования. Именно он может служить ведущим замыслом конструирования дисциплины.

Сегодня все сложнее становится подготовить компетентного профессионала широкого профиля. Данная подготовка требует принципиально различных технологий на разных этапах учебного процесса, а также модернизацию самой методологии профессионального обучения, изменения образовательных подходов [1].

Поскольку разработки и исследования в области компетентностно-ориентированного высшего профессионального образования являются актуальными, то данная проблематика находится в центре внимания многих отечественных специалистов. В разные годы эту проблему в своих работах рассматривали Новиков А.М., Болотов В., Шишов С.Е. Сериков В.В., Коган Е.Я., Эльконин Б.Д., Кальней В.А. и др.

Компетентностный подход акцентирует внимание на результате образования, но, в отличие от традиционного подхода, результат рассматривается как умение действовать в различных, в том числе в нестандартных и проблемных ситуациях, а не как сумма усвоенной информации [2].

Компетентностный подход, являясь ориентированным на новое видение целей и оценку результатов профессионального образования, предъявляет свои требования и к другим компонентам процесса образования – содержанию, средствам оценки и контроля и педагогическим технологиям. Главным здесь является реализация и проектирование таких технологий обучения, которые могли бы создать ситуации включения студентов в разные виды деятельности (общение, решение проблем, диспуты, дискуссии, выполнение проектов).

Как уже отмечалось, по мере развития экономики в России многие традиционные проблемы образования стали приобретать новое значение. В числе наиболее значимых выделяют проблему развития профессиональных качеств будущих бухгалтерских кадров.

Если принять во внимание новые требования к профессии бухгалтера, выражающиеся в виде требований к подготовке кадров, которые способны к саморазвитию и реализации имеющихся возможностей, способны самостоятельно ориентироваться в различных ситуациях, то становится очевидным, что дисциплина «Бухгалтерская экспертиза» должна способствовать развитию не только теоретических знаний, но и помочь развить «профессиональную компетентность» будущих бухгалтерских кадров.

Цель изучения данной дисциплины заключается в формировании у выпускников конкретных теоретических знаний и практических навыков проведения бухгалтерской экспертизы, владения методологией контроля, укреплении законности в осуществлении хозяйственных операций и их бухгалтерского отражения.

Значимость дисциплины "Бухгалтерская экспертиза" вытекает из необходимости углубленного изучения вопросов, которые связаны с применением бухгалтерского учета, анализа, налогового учета в юридической практике. На современном этапе развития общества предъявляются определенные требования к укреплению правопорядка и законности. В связи с этим, бухгалтерский учет, который является одной из важнейших функций управления, средством контроля и руководства хозяйством, должен способствовать решению этой задачи. Несоблюдение порядка в области бухгалтерского учета приводит к нарушению законности. Негативные явления такого рода могут быть выявлены во время проведения аудита, финансовых ревизий, налоговых проверок в процессе бухгалтерской экспертизы.

В результате освоения дисциплины "Бухгалтерская экспертиза" планируется формирование таких компетенций обучающегося, как способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5), обладать базовыми теоретическими знаниями и практическими профессиональными навыками в области финансового учета, управленческого учета и формирования финансовой отчетности (ПКД-1) [3].

В итоге студент будет владеть следующими практическими навыками: выявления бухгалтерских преступлений и иных правонарушений; принятия участия в проведении бухгалтерских экспертиз; определения предмета и объектов бухгалтерских экспертиз исходя из анализа следственной ситуации; принятия решений и совершения действий эксперта-бухгалтера, не нарушающих действующее законодательство; применения нормативных правовых актов в практической деятельности и ориентирования в законодательстве Российской Федерации; эффективного взаимодействия с субъектом

расследования на всех стадиях производства бухгалтерской экспертизы, за исключением формирования вывода экспертизы; классифицирования источников информации и проведения анализа информации для осуществления экономических расчетов. использования аналитических данных бухгалтерского учета, в условиях компьютерной и ручной обработки информации с целью обнаружения экономически неэквивалентных операций, сужения круга поиска признаков преступлений и обнаружения подложных учетных записей и документов как доказательств по уголовному делу; квалифицированной (с точки зрения знания вопросов судебной бухгалтерии) подготовки, назначения и организации проведения бухгалтерских экспертиз, эффективного использования полученных в результате деятельности специалистов новых доказательственных материалов; анализа информации, изложенной в постановлении о назначении бухгалтерской экспертизы, требований, предъявляемых к оформлению экспертного заключения, и иных критериев, подтверждающих правильность изложенных в заключении выводов; оценки влияния бухгалтерской экспертизы на совершенствование хозяйственной деятельности организаций и предупреждение преступлений; оценки результатов бухгалтерской экспертизы и составления заключения судебно-бухгалтерской экспертизы.

Для подготовки специалистов, которые способны адаптироваться к условиям современного бурно развивающегося общества, необходимо активное внедрение широкого спектра педагогических инноваций в образовательную вузовскую систему [4]. Для решения учебных и воспитательных задач преподавателем могут быть использованы такие интерактивные формы, как метод проблемного изложения, кейс-стади, дискуссии, метод мозгового штурма, деловые и ролевые игры, презентация, метод Insert, работа в группах, метод критического мышления, викторины, мини-исследования, метод анкетирования, метод блиц-опроса и т.д. [5]. Среди задач интерактивных форм обучения можно выделить: пробуждение интереса у обучающихся; эффективное усвоение учебного материала; самостоятельный поиск учащимися вариантов и путей решения поставленной задачи; обучение работе в команде; формирование отношения и мнения у обучающихся; формирование профессиональных и жизненных навыков; выход на уровень осознанной компетентности студента.

Исходя из этого, при разработке образовательной программы "Бухгалтерская экспертиза" рекомендуется использовать активные методы обучения, а именно кейс-метод, который будет стимулировать студентов к самостоятельному изучению материала, а, также, даст возможность комплексно показать полученные теоретические и практические навыки. Кейсовая технология способствует развитию у обучающихся необходимых компетенций и помогает проанализировать практические моменты изучаемой области

знаний, вникнуть в практические составляющие будущей профессии и при необходимости углубить теоретические навыки и знания.

Таким образом, исходя из вышесказанного можно прийти к выводу, что введение в процесс обучения бакалавров такой образовательной программы, как "Бухгалтерская экспертиза" является значимым и необходимым для углубления компетенций, которые должен применять бухгалтер. Кроме этого, эффективное реформирование высшего образования в Российской Федерации в условиях сокращения продолжительности обучения в высшем учебном заведении невозможно без использования современных образовательных технологий. В связи с этим, разработка учебно-методического комплекса по выбранной дисциплине, должна носить инновационный характер, соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 380301 Экономика (квалификация (степень) «бакалавр»).

#### **Библиографический список:**

1. Долматова Т.Н., Кригер Г.Н. К проблеме формирования профессиональной компетенции студентов экономических специальностей в условиях получения высшего образования // Наука и образование: Материалы 7 международной научной конференции. Белово, 2008. Ч. 2.;
2. Ибрагимова Л. А., Петрова Г. А., Трофименко М. П. Компетентностный подход методологическая основа современного образования // Вестник НВГУ. 2010. №1.;
3. Приказ Минобрнауки России от 12.11.2015 № 1327 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.11.2015 N 39906);
4. Окань Г. И. Активные методы обучения в вузе: содержание и особенности внедрения // Научный диалог. 2012. №1. С. 265-270;
5. Добрынина Д. В. Инновационные методы обучения студентов вузов как средство реализации интерактивной модели обучения // Вестник БГУ. 2010. №5. С. 172-176.

#### ***Сведения об авторе:***

***Емельянова Анастасия Павловна*** - магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского", e-mail: [emelianova-nastya@mail.ru](mailto:emelianova-nastya@mail.ru)

# ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**В.С. Колобова**

**V.S. Kolobova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье исследован процесс создания МСФО. Рассмотрены основные причины перехода России на МСФО и обусловлена необходимость внедрения международных стандартов в российские стандарты учета. Делается вывод, что проведение реформ бухгалтерского учета является обусловленной необходимостью в условиях современности. Выделены основные этапы перехода. Обозначены проблемы, возникающие у профессиональных участников рынка ценных бумаг при переходе на ОСБУ и ЕПС.

**Abstract:** The article studies the process of creating IFRS. The main reasons for Russia's transition to IFRS and due to the need for the introduction of IFRS in the Russian accounting standards. It is concluded that the implementation of accounting reforms is conditioned by the need in modern conditions. The author identifies the main stages of the transition. The problems that arise for professional participants of the securities market in the transition to OSBU and ENP are indicated.

**Ключевые слова:** МСФО, проблемы перехода на МСФО, трансформация отчетности, РСБУ, ОСБУ, ЕПС.

**Keywords:** IFRS, the transition to IFRS, the transformation of reporting, RAS, IAS, ENP.

Учетные системы разных стран существенно различаются, что затрудняет взаимодействие предприятий на международном уровне и является серьёзной проблемой, т.к., уже в 20 в. в мире широко разворачивался процесс глобализации экономики. В то время начинали образовываться транснациональные корпорации, активно развивались международные финансовые рынки и мировая торговля, все это предполагало открытость национальных экономик, рост их взаимозависимости. Отчетность должна была стать сопоставимой и понятной для пользователей информации со всего мира. Таким образом, создание единой системы учета стало обусловленной необходимостью, в результате чего и были разработаны Международные стандарты финансовой отчетности (далее - МСФО).

Начало разработки МСФО было положено созданием Комитета по международным стандартам (IASB) в 1973 году в Лондоне, в состав которого входило 10 стран (Австралия,



Канада, Франция, ФРГ, Япония, Мексика, Нидерланды, США, Великобритания и Ирландия) [1]. В то время основной деятельностью Комитета было обобщение практик ведения учета в различных странах мира. Изначально главной целью создания МСФО выступало создание системы стандартов, в основе которых бы лежала единая система принципов. В период с 1995 – 2000 гг. были разработаны ключевые наборы стандартов, европейским странам (Германии, Франции, Италии, Австрии, Финляндии) было разрешено использовать МСФО для составления консолидированной финансовой отчетности. Сегодня, разработкой МСФО занимается Совет по международным стандартам (IASB), который является основной действующей организацией Фонда Комитета по МСФО (IASCF).

До 2000 года аббревиатура МСФО состояла из трех букв IAS — International Accounting Standards, что в переводе означало Международные Бухгалтерские Стандарты, затем, с 2000 года стандарты стали называться IFRS — International Financial Reporting Standards – Международные Стандарты по Финансовой Отчетности [2].

Таким образом, на сегодняшний день МСФО представляет собой совокупность документов (стандартов, разъяснений к ним), разрабатываемых Комитетом по международным стандартам, которые регламентируют правила и порядок по формированию финансовой отчетности, а именно устанавливают требования к признанию, оценке, раскрытию и предоставления информации в финансовой отчетности.

МСФО является целостной системой, в основании которой заложены Концептуальные основы. В официальном документе, опубликованном на сайте Минфина, говорится, что Концептуальные основы устанавливают принципы подготовки и представления финансовой отчетности для внешних пользователей [3]. Именно благодаря им обеспечивается единообразный подход в составлении финансовой отчетности, снижаются существующие прежде расхождения, что и является целью создания МСФО.

На сегодняшний день МСФО получили огромное распространение по всему миру. На официальном сайте указано, что, в настоящее время, Международные стандарты разрешены законодательством 150 стран. Такая популярность объясняется тем, что сегодня, более трети всех финансовых операций осуществляются за пределами границ государства, и, ожидается увеличение данного показателя. Инвесторы стремятся к росту диверсификации капитала и применению своих инвестиционных возможностей во всем мире, в то время как компании все чаще привлекают иностранный капитал, осуществляют операции на мировом рынке, а их дочерние организации, в большинстве своем, выходят за границы государства.

Интеграция России в мировое сообщество требует приведения бухгалтерского учета в соответствие с едиными международными стандартами учета и отчетности. Являясь одним из крупнейших торговых партнеров, Россия вплотную занимается внедрением МСФО.

Начало данного процесса было положено принятием Федерального закона № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» в июле 2010 г., согласно которому международные стандарты финансовой отчетности получили официальный статус на территории страны. В законе также обозначены организации, которые обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО: кредитные организации, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, клиринговые организации, федеральные государственные унитарные предприятия, акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством РФ и иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список [4].

Первыми компаниями в России, которые начали применять МСФО в своей работе, стали ПАО «Автоваз» (1994 г.) и ПАО «Газпром» (1996 г.) [5]. В качестве причины подготовки отчетности в соответствии с международными стандартами выступал выход указанных компаний на Лондонскую фондовую биржу. С момента регламентации государством перехода на МСФО, уже в 2014 г., более 1500 организаций были обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность [6]. В первую очередь это крупные компании при банках, компании, имеющие долю иностранного капитала, организации с государственным участием, а также компании, входящие в промышленно-производственные холдинги.

До 2015 года полномочия по нормативному регулированию деятельности некредитных финансовых организаций (далее - НФО) были возложены на Финансовую службу по финансовым рынкам (ФСФР) и Федеральную службу страхового надзора (в части деятельности страховых организаций), сами правила ведения бухгалтерского учета регламентировались Министерством финансов РФ, но, в 2015 году данные функции перешли на Центральный банк РФ. Так, статус мегарегулятора на российском финансовом рынке получил Центральный Банк РФ с возможностью регулировать деятельность НФО в соответствии с Федеральным законом от 23.07.2013 N 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и

надзору в сфере финансовых рынков» [7]. В этой связи система нормативного регулирования бухгалтерского учета НФО претерпела существенные изменения.

В рамках реформирования бухгалтерского учета, в соответствии с пунктами 14 и 14.1 статьи 4 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», были разработаны новый единый план счетов (далее - ЕПС) и отраслевые стандарты бухгалтерского учета (далее - ОСБУ), в основе которых заложены принципы МСФО. В качестве методологической базой для ЕПС выступил банковский план счетов, для ОСБУ - МСФО.

В соответствии с планом Банка России, профессиональные участники рынка ценных бумаг должны осуществить переход на ЕПС и ОСБУ с 1 января 2018 г. [8]. В преддверии чего, в период с 2015 – 2017 гг. организациям необходимо провести подготовительные мероприятия, связанные с данным переходом, в частности провести обучение персонала, разработать собственный план счетов, внести изменения в учетную политику и др.

На официальном сайте Банка России в Справочнике участников финансового рынка указано 614 профессиональных участника рынка ценных бумаг, что означает, что все они обязаны предоставить отчетность по новым стандартам [9]. Часть из них, такие как «Азиатско-Тихоокеанский Банк», «СДМ-Банк», «Банк Корпоративного Финансирования» и др. уже применяют стандарты МСФО в своей деятельности, т.к. являются частью банковской структуры.

Переход на ЕПС и ОСБУ является крайне радикальным, так как в этом случае происходит не дополнение существующих ранее положений, а их полная замена на новые стандарты. Вкратце можно перечислить основные нововведения в учете:

- новый план счетов (Положение 486-П), разработанный на основе плана счетов кредитных организаций, но с учетом отраслевой специфики, с добавлением большего количества синтетических счетов;
- деление Плана счетов на главы и разделы, подразделы, счета первого порядка, счета второго порядка;
- новые принципы признания доходов и расходов, приближенные к МСФО;
- значительно повысились требования к раскрытию (детализации) информации, которая теперь становится объектом постоянного наблюдения и контроля;
- замена активно-пассивных счетов парными;
- применение принципа дисконтирования к отдельным объектам учета;
- повышение роли профессиональных суждений для целей определения учетной оценки объектов.

По предварительной оценке, можно сделать вывод, что изменения в части учета по своему характеру являются революционными, что повлечет за собой немало проблем у НФО при переходе на ЕПС и ОСБУ. В этой связи стоит выделить основные из них.

Во - первых, новая система учета и отчетности содержит значительные объемы информации, а это значит, что только процесс её обработки и сопоставления новых данных с ранее существующими является очень трудоемким. К примеру, только лишь Положение 532 - П («Порядок составления бухгалтерской (финансовой) отчетности ПУ РЦБ») представляет собой документ объемом около 700 страниц, содержащий много технических деталей, целый ряд приложений и пояснений. Процесс освоения нового материала требует определенных человеческих и финансовых ресурсов.

Проблему трудозатрат можно было бы облегчить с помощью автоматизации процесса перехода. Действительно, на сегодняшний день достаточное количество фирм предлагают готовый продукт по программному обеспечению, но стоимость таких продуктов слишком высока в связи с возросшей актуальностью данного вопроса, особенно учитывая узкую отраслевую специфику перехода.

Следующей проблемой является недостаток кадров для перехода на новые стандарты учета, что означает дополнительную нагрузку для бухгалтера. В связи с тем, что ОСБУ основаны на МСФО, практический учет потребует привлечение квалифицированных специалистов для обеспечения формирования достоверной отчетности. При переходе потребуются массовая переоценка всего имущества организации, изменение учетной системы, серьезная подготовка всех специалистов, формирующих специальное профессиональное суждение по тому или иному вопросу. Здесь же остро встает вопрос отсутствия опыта и накопленных знаний в понимании новых стандартов и принципов учета, что необходимо для формирования новой методологии. Перевод информации в новый формат учета и обучение работников правилам применения МСФО могут повлечь за собой большие затраты.

ЕПС и ОСБУ хоть и составлены ЦБ РФ, но в их основе заложены принципы и стандарты МСФО, что означает, что для составления достоверной отчетности необходимо, так или иначе, обращаться к текстам международных стандартов. Здесь существенным тормозом выступает трудности с отсутствием перевода МСФО на русский язык. Все стандарты написаны на английском языке, профессиональным переводом занимаются специалисты, которые накладывают свой субъективный отпечаток на оригинал. Одновременно, имеет место наличие специфической терминологии зарубежного учета, не имеющего аналогов в русском языке. Некоторые концепции МСФО довольно нетипичны для России.

Все перечисленные проблемы являются общими по своему содержанию, если говорить о самих различиях в учете, то список существенно расширяется. Новые стандарты в значительной степени отличаются по своему содержанию от предшествующих национальных стандартов учета. Имеет место большое количество расхождений в оценке активов и обязательств. Кроме того, МСФО в ряде случаев требует справедливой или рыночной оценки активов, что бывает сложно сделать в условиях РСБУ [10]. Сами принципы, заложенные в новые стандарты иные по своей природе. Российские стандарты отчетности устанавливают превосходство формы над содержанием, в то время как основной целью МСФО является получение достоверной информации о состоянии компании, т.е. преобладание сущности над формой. Также, отчетность, составленная на основании принципов МСФО, требует намного более детального раскрытия информации, что непривычно и трудозатратно на начальных этапах внедрения для бухгалтеров.

#### **Библиографический список:**

1. Гаврилова Е.Л. Международные стандарты финансовой отчетности в России. (к 10-летию первого состоявшегося в России совещания по вопросам сближения российской системы бухгалтерской отчетности с международными стандартами). – URL : [https://gaap.ru/articles/mezhdunarodnye\\_standarty\\_finansovoy\\_otchetnosti\\_v\\_rossii\\_k\\_10\\_letiy\\_u\\_pervogo\\_sostoyavshegosya\\_v\\_ross/](https://gaap.ru/articles/mezhdunarodnye_standarty_finansovoy_otchetnosti_v_rossii_k_10_letiy_u_pervogo_sostoyavshegosya_v_ross/)
2. Петров А.М. Историческая потребность и этапы становления стандарта по переходу экономических субъектов на МСФО // Экономические науки. – 2016. – №1 (18). – С. 128 – 131.
3. Концептуальные основы финансовой отчетности / Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации от 31.01.2017. – URL : [https://www.minfin.ru/ru/document/index.php?id\\_4=117374&page\\_id=2104&popup=Y&area\\_id=4](https://www.minfin.ru/ru/document/index.php?id_4=117374&page_id=2104&popup=Y&area_id=4)
4. О консолидированной финансовой отчетности (ред. от 31.12.2017) Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ // Консультант-Плюс : справочно – правовая система. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103021/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/)
5. Наумова К. Стандарт для бухгалтеров // КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE. – 2014. – №14. С. 42.
6. О практике применения Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» в 2013-2014 гг. Доклад Министерства финансов РФ. – URL : <http://old.minfin.ru/common/upload/library/2014/12/main/doklad.pdf>

7. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков (ред. от 29.07.2017) Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ // Консультант-Плюс : справочно – правовая система. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_149702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149702/)

8. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) (ред. от 31.12.2017) Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ // Консультант-Плюс : справочно – правовая система. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/)

9. Справочник участников финансового рынка. – URL: <http://www.cbr.ru/finmarket/nfo/>

10. Михайлов А.А., Шинкаренко Л.И. МСФО как инструмент повышения качества и прозрачности финансовой отчетности // Инновационная наука. – 2015. – №11-1. С. 205-208.

***Сведения об авторе:***

***Колобова Вероника Сергеевна*** – магистрант кафедры «Учет анализ и аудит» ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [n\\_kolobova@bk.ru](mailto:n_kolobova@bk.ru)

**ОСОБЕННОСТИ «ТРАДИЦИОННОГО» ПОЗАКАЗНОГО И  
«ФУНКЦИОНАЛЬНОГО» МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ**

**А.П. Прудникова**

**A.P. Prudnikova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Данная статья посвящена сравнению традиционного позаказного и функционального методов учета затрат, с определением достоинств и недостатков, слабых и сильных сторон. В статье обоснован выбор приоритетных направлений управления затратами, проблемы их реализации. Статья устанавливает сферу использования данных методов.

**Abstract:** This article devoted to a comparison of traditional custom and functional methods of accounting, determining advantages and disadvantages, strengths and weaknesses. The article sets priorities, obstacles in fulfilling these actions. The article establishes the scope of use of these methods.

**Ключевые слова:** Традиционные методы учета, функциональные методы учета, управленческий учет, бухгалтерский учет, ABC-метод.

**Keywords:** Traditional accounting methods, functional accounting methods, management accounting, accounting, ABC-method (Activity Based Costing).

**Введение.** В нынешних условиях, с развитием современного производства доля накладных расходов растет, в тоже время доля прямых расходов в себестоимости продукции снижается. Возникает необходимость создания грамотной системы учетно-информационного обеспечения управления затратами на предприятии для принятия правильных управленческих решений и совершенствованию управленческого учета.

Накладным расходам отводится одно из ведущих мест при выявлении резервов экономии ресурсов.

Традиционные системы калькулирования себестоимости появились в то время, когда большее количество предприятий выпускали ограниченный ассортимент продукции и главными затратами являлись расходы на заработную плату основных производственных рабочих и на основные материалы. Одновременно затраты на управление и обслуживание производства (косвенные) были небольшими, следовательно, искажения производственных затрат вследствие их распределения пропорционально одному фактору – заработной плате производственных рабочих, на продукцию были невелики. [1, с.65]

Актуальность проблемы распределения накладных расходов обусловлена причинами: увеличение количества предприятий, использующих методы ценообразования на основе затрат; рост контроля над расходами ресурсов; принимаемыми управленческими решениями.

Метод ABC (учет по видам деятельности, используемым ресурсам) выступает одним из способов совершенствования накладных расходов.

При сравнении ABC метода с позаказным методом, ABC метод модернизирует схему взаимодействия между рабочими подразделениями и сокращает затраты предприятия. Видимый эффект наблюдается при применении ABC метода на многоотраслевых предприятиях. Но также данный метод имеет недостатки: существенные финансовые расходы при внедрении и высокая трудоемкость.

Цель данного исследования – определение особенностей позаказного метода и метода ABC, а также их сравнение.

**Теория.** Вопросы сравнения позаказного метода учета затрат с зарубежными методами рассматривались во многих научных работах, при этом метод ABC считается наиболее схожим по области применения.

Activity-based costing (ABC) (учет затрат по функциям) – это метод пооперационного калькулирования. Суть метода – поэтапное распределение на себестоимость продукции косвенных расходов.

Все прямые затраты при позаказном методе калькулирования (заработная плата основных производственных рабочих и затраты основных материалов) учитывается в разрезе заданных статей калькуляции по отдельным производственным заказам. По местам возникновения затрат учитываются оставшиеся затраты и входят в себестоимость определенных заказов согласно ставки распределения (установленным нормативным коэффициентом).

ABC метод дает возможность предприятию наиболее точно определять производительность и стоимость операций, вычислять себестоимость продукции (работ, услуг) и устанавливать эффективность использования ресурсов. Зачастую результаты, полученные данным методом, кардинально отличаются от данных традиционных методов калькуляции.

По мнению С.Т. Миермановой позаказный метод предполагает учет фактических, а именно уже осуществленных, понесенных затрат. Этот «традиционный» метод с точки зрения управления себестоимостью продукции показывает несостоятельность, так как при его применении отсутствует эффективное управление затратами. Под эффективным управлением затратами мы предполагаем контроль и планирование затрат на каждом этапе производственного процесса, недопущение излишних затрат, обнаружение «узких мест» и резервов снижения затрат с целью формирования достоверных показателей деятельности предприятия. [2, с.134]

Со времени возникновения первых систем по организации учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, произошло существенное изменение между накладными расходами и трудозатратами. Накладные расходы увеличились примерно в 2 раза, а трудозатраты снизились в 10 раз.

Перевольщикова Е.Л. считает, что в связи с этим традиционные системы учета, направленные на распределительные процессы в соответствии с трудозатратами, должны дать место новым системам, которые сосредоточены на функциональный учет накладных расходов. [3, с.3]

ABC-анализ разработан на основе функциональных систем, приводящие к снижению затрат и росту доходов, применяемый для проектирования будущих действий и дающий возможность принимать оперативные решения.



Метод ABC используют около 50 % компаний в США. Этот метод применяют примерно 10% крупных компаний Великобритании, континентальной Европе, Австралии. В России данный метод используется на остаточном низком уровне. [4, с.65]

**Результаты исследования.** Сравнительный анализ позаказного метода и метода ABC осуществлялся по следующим признакам сравнения: объект учета затрат и калькулирования, экономическая основа, база распределения накладных расходов, распределение накладных и косвенных расходов, последовательность учета и калькулирования, подход к определению себестоимости, плюсы и минусы методов, применяемые методы учета и калькулирования.

Объектом учета и калькулирования при методе ABC выступают операции, необходимые для выполнения заказа (продукт, покупатель, продуктовая линия).

В позаказном методе объектом учета является отдельный производственный заказ. Заказ в данном случае – заявка клиента на определенное количество специально произведенных для него изделий (группы изделий, детали, полуфабрикаты). Вид заказа определяется договором с заказчиком. В договоре прописываются срок выполнения заказа, порядок расчетов, передачи продукции, а также стоимость, которую оплатит заказчик. Незавершенным производством являются все относящиеся к нему затраты до момента выполнения заказа.

Экономическая основа при «традиционном» позаказном методе учета затрат – распределение затрат по изделиям на уровне предприятия, по деталям, по группам изделий, полуфабрикатам и др. Все издержки рассматриваются только на уровне продукта. Расчет общей суммы накладных издержек с их дальнейшим распределением по объектам затрат пропорционально определенной базе приводит к тому, что некоторые продукты списываются никак не зависящие от них накладные издержки, другие продукты выступают в обратной роли. [3, с.4]

Виды деятельности, цепочки формирования стоимости продукта, стадии движения продукта являются экономической основой ABC метода. Иными словами, изделия и их составные части выступают первичными в «традиционной» системе, а иерархия видов деятельности в «функциональной» системе.

Понятие иерархии видов деятельности отличает ABC метод от позаказного метода, который устанавливает связь только между прямыми издержками на изготовление продукта (трудовые и прямые материальные издержки) и продуктом, при этом не рассматривает связь между накладными расходами и продуктом. В зависимости от трудоемкости производства продукта происходит распределение накладных расходов: рассчитывается ставка накладных издержек на один час рабочего времени (общая сумма

накладных расходов делится на суммарную трудоемкость произведенной продукции), а затем умножается на трудоемкость единицы продукта [3].

При позаказном методе последовательность учета и распределения затрат выглядит следующим образом: затраты – центры ответственности основные – центры ответственности вспомогательные – объекты калькулирования. При этом главное место отводится косвенным методам распределения (распределение статей калькуляции, распределение затрат вспомогательных центров ответственности).

При применении метода ABC, последовательность учета и распределения затрат определяется: элементы затрат – виды деятельности – объекты калькулирования.

ABC метод базируется на распределении косвенных расходов в соответствии с применяемыми драйверами видов деятельности и драйверами затрат. А «традиционный» позаказный метод построен на распределении накладных расходов на объекты учета и калькулирования пропорционально оплате труда, материалам, прямым расходам и др.

При использовании позаказного метода возникает проблема с распределением косвенных расходов (амортизация, затраты на отопление, освещение, арендная плата и т.д.) между отдельными производственными заказами, сделанными в отчетном периоде, а именно в течение отчетного периода нужно спрогнозировать цену заказа и согласовать ее с заказчиком, когда еще общая сумма косвенных расходов неизвестна.

Для позаказного метода присуще условное отслеживание затрат до продукта. А для метода ABC подход к определению себестоимости представлен: последовательным отслеживанием затрат по функциям до получателя услуг и покупателя для обеспечения учетно-аналитической базы для управления эффективностью.

Применяемые методы учета и калькулирования при «традиционном» позаказном методе – метод поглощения постоянных затрат и метод полного поглощения затрат.

В методе ABC используется метод распределения затрат по функциям и отнесения стоимости функционального обслуживания на продукты и покупателей.

Плюсы ABC метода – корректная информация для прогнозирования и ценообразования. [5]

Система ABC рассматривает большую часть затрат как прямые затраты, разбивает затраты на большое количество групп по разным операциям и для каждой группы затрат находит базу распределения, у которой бы была причинно следственная связь в назначенной группе с затратами. Таким образом выше вероятность верности подсчета затрат по продукции.

Данная система дает возможность распределить на продукцию только действительные затраты в процессе ее производства. Обеспечивает наглядность расходов

на виды деятельности предприятия, предоставляет менеджерам наиболее важную информацию и позволяет качественно охарактеризовать его деятельность. [4]

Минусами ABC системы является трудоемкость и сложность в повседневном использовании.

Есть и ограничения в использовании данного метода, а именно известная произвольность в выборе показателей распределения. Критики ABC метода уверены, что часть общезаводских расходов могут распределяться на продукцию произвольно, так как рассчитываются на весь выпуск. [1]

Применение метода ABC затратное на ведение документации, исследование операций и др., таким образом данные затраты могут превосходить ожидаемые выгоды.

Плюсы использования позаказного метода:

— метод позволяет найти наиболее выгодные заказы как в целом, так и по отдельным операциям в аналогичных заказах, а также определить эффективность отдельных заказов;

— дает возможность более точно выявить затраты на конкретный заказ;

— создает основу для планирования производственных затрат и отпускных цен по дальнейшим заказам. [6]

Минусами позаказного метода являются:

— калькулирование по мере итогового выполнения заказов усложняет контроль над себестоимостью при частичной сдаче изделий до окончания заказа;

— текущий контроль за уровнем затрат при долгом осуществлении заказов почти не выполняется. [7]

**Заключение.** Итак, проведен сравнительный анализ традиционного позаказного метода и функционального ABC метода с учетом объектов учета затрат и калькулирования, базы распределения накладных расходов, экономической основы, последовательности учета и калькулирования, распределения накладных и косвенных расходов, подходов к определению себестоимости, применяемых методов учета и калькулирования, плюсов и минусов методов.

Таким образом, метод ABC выступает альтернативой позаказного метода учета затрат, эффективен для тех предприятий, для которых присущ достаточно большой уровень накладных расходов. ABC-метод не целесообразно применять на предприятиях с многообразными и сложными продуктами, каналами сбыта, клиентами, рынками, а также на предприятиях с большой долей косвенных непроизводственных затрат.

### Библиографический список:

1. Юданова Л.А. Сравнительная характеристика различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости [Электронный ресурс] / Л.А. Юданова // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. – 2015. - № 2 – С. 94-106. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26178554>.
2. Миерманова С.Т. Традиционные методы учета затрат в системе управленческого учета [Электронный ресурс] / С.Т. Миерманова // Экономика, управление и учет на предприятии. – 2013. – С. 132-135. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/traditsionnye-metody-ucheta-zatrat-v-sisteme-upravlencheskogo-ucheta>.
3. Перевольщикова Е.Л. Сравнительный анализ традиционных и функциональных систем учета и калькулирования себестоимости [Электронный ресурс] / Е.Л. Перевольщикова // Интернет-журнал «Науковедение» - 2012. - № 4 – с. 1-10. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-traditsionnyh-i-funktsionalnyh-sistem-ucheta-i-kalkulirovaniya-sebestoimosti>.
4. Шешукова Т.Г. Распределение управленческих расходов на промышленном предприятии на основе метода ABC [Электронный ресурс] / Т.Г. Шешукова // Вестник Пермского университета – 2014. - № 1 – С. 64-69. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21372387>
5. Сысо Т.Н. Оптимизация управления затратами предприятия / Т.Н. Сысо // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2011. - № 4 – С. 135-143.
6. Лешко В.Н. Позаказный метод калькулирования себестоимости продукции / В.Н. Лешко // Планово-экономический отдел – 2009. - № 4. – С. 17-21.
7. Чмыхова Ж.М. Калькулирование себестоимости продукции и бухгалтер затрат в индивидуальном и мелкосерийном производстве: автореф. дис. канд. экон. наук: / Ж.М. Чмыхова; Бел. торгово-эконом. ун-т потребит. к-ции – М.
8. Орлов Е. В. Возможность применения альтернативных методов учета затрат в авиационной промышленности на примере опытного или мелкосерийного производства [Электронный ресурс] / Е. В. Орлов // Вестник университета – 2015. – С. 209-216. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnost-primeneniya-alternativnyh-metodov-ucheta-zatrat-v-aviatsionnoy-promyshlennosti-na-primere-opytного-ili-melkoseriyного>.
9. Карлик М.А. Традиционный учет по полной себестоимости: достоинства и недостатки - всегда ли целесообразны улучшения? [Электронный ресурс] / М.А. Карлик // Экономические науки – 2011. - № 8. - С. 90-94. Режим доступа: [http://ecsn.ru/files/pdf/201108/201108\\_90.pdf](http://ecsn.ru/files/pdf/201108/201108_90.pdf).

10. Клейман А.В. Проблемы управления затратами промышленных предприятий [Электронный ресурс] / А.В. Клейман // Национальные интересы – 2015. - № 3. – С. 50-63. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/problemy-upravleniya-zatratami-promyshlennyh-predpriyatiy>.

**Сведения об авторе:**

**Прудникова Анастасия Павловна** – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: [nastyapr1994@yandex.ru](mailto:nastyapr1994@yandex.ru)

**АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РАМКАХ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА**

**Л.Е. Сокурено**

**L.E. Sokurenko**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В данной статье изучены основные этапы аудита экспортных операций, рассмотрены аудиторские процедуры, применяемые в процессе аудита. Было определено, какие этапы должна включать методика аудита экспортных операций в рамках международных стандартов

**Abstract:** This article examines the main stages of the audit of export operations and audit procedures in the audit process. It was determined which stages should include the methodology of the audit of export operations in accordance with international standards

**Ключевые слова:** аудит, экспортные операции, аудиторские процедуры, международные стандарты аудита (МСА)

**Keywords:** audit, export operations, audit procedures, International Standards on Auditing (ISAs)

На современной стадии развития многие отечественные компании выходят на международный рынок, устанавливая контакты с иностранными контрагентами. В условиях реформирования законодательства, регулирующего как экспортные операции, так и организацию бухгалтерского и налогового учета по данным сделкам, а также этапе перехода на международные стандарты аудиторской деятельности, возникает

необходимость разработки инструмента аудитора, в основе которого будет находиться методика аудита экспортных процедур.

Интеграция Российской Федерации в мировое хозяйство и активное участие отечественных организаций во внешнеэкономической деятельности придает особое значение организации контроля данной специфической области. Особенности аудиторской проверки экспортных сделок связаны с их спецификой и системой бухгалтерского учета в Российской Федерации. Расчеты по внешнеэкономическим сделкам относятся к категории валютных операций, в результате этого, данные операции регулируются не только налоговым и бухгалтерским законодательством, но и подлежат валютному и таможенному регулированию. Важность данной сферы деятельности для экономики определяет необходимость выделения аудита экспортных операций в отдельное направление.

Таможенный Кодекс Евразийского союза устанавливает, что экспорт товарно-материальных ценностей – это осуществление действий, направленных на вывоз товаров с таможенной территории Союза любым возможным способом, в том числе: передача через международные отправления посредством почтовой связи, использование транспортных и технических средств, включая пересечение таможенных пределов Союза [1].

Основная задача аудита экспортных операций заключается в выражении аудиторского мнения о правильности формирования в бухгалтерском учете выручки от продажи экспортных товаров (работ, услуг), о полноте и достоверности отражения финансового результата от экспортных сделок.

Руководствуясь международными стандартами аудита (МСА), введенными в действие на территории РФ с 1 января 2017 года Приказом Минфина России от 24.10.2016 г. № 192н, аудитор должен обратить особое внимание на планирование аудиторской проверки экспортных операций, где необходимо предварительно оценить систему бухгалтерского учета и внутреннего контроля предприятия-экспортера. Для выполнения данных процедур на этапе планирования подвергаются проверке, анализу и оценке наиболее существенные стороны деятельности организации и факторы, обуславливающие его развитие.

На этапе планирования и выполнения аудиторских процедур необходимо изучить систему внутреннего контроля в объеме, необходимом для выявления и анализа рисков наличия существенных искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности, отражающей экспортную деятельность компании.

Риски существенного искажения, возникшие в результате недобросовестных деяний, либо по причине образовавшейся погрешности или счетной ошибки, на уровне бухгалтерско-финансовой отчетности и на уровне предпосылок, выявленные через

исследование предприятия и его окружения, включая организацию системы внутреннего контроля организации, формируют основу для осуществления ряда процедур аудитора, которые связаны с оценкой рисков существенного искажения [2].

Система внутреннего контроля представляет собой совокупность процессов, которые были изобретены, занесены и поддержаны лицами, ответственными за корпоративное руководство, управление и другими сотрудниками организации для обеспечения разумной уверенности в части достижения целей организации в области подготовки надежной финансовой отчетности, результативности и эффективности деятельности и соблюдения применимых законов и нормативных актов. Понятие "средства контроля" принадлежит различным аспектам в общей совокупности компонентов системы внутреннего контроля [3].

Система внутреннего контроля предприятий, осуществляющих экспортные поставки, направлена на обеспечение надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности в части отражения экспортных операций, эффективности и результативности данных операций, соответствия экспортной деятельности компании нормативным актам. В результате, цель организации и поддержки функционирования системы внутреннего контроля состоит в минимизации и устранении рисков экспортной деятельности, угрожающих достижению указанных целей.

Для анализа системы внутреннего контроля предприятий-экспортеров в части совершения экспортных сделок необходимо произвести тестирование следующих элементов: контрольная среда, процесс оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности, информационная система, контрольные действия и мониторинг средств контроля.

Согласно МСА 530 «Аудиторская выборка», с целью получения аудиторских доказательств аудитору следует использовать профессиональное суждение для того, чтобы оценить аудиторский риск и разработать аудиторские процедуры, которые обеспечили бы снижение указанного риска до приемлемо низкого уровня.

Для целей Международных стандартов аудита установлено, что аудиторская выборка представляет собой осуществление аудиторских процедур к менее чем 100% существенных и значимых с точки зрения методологии аудита элементов генеральной совокупности таким образом, чтобы все элементы данной совокупности включались в выборочные объекты проверки, и у аудитора возникали достаточные данные для формирования мнения и выводов обо всей генеральной совокупности [4].

Исходя из принципов международных правил аудита, аудиторский риск в общем случае – это вероятностное наступление ситуации, в которой при наличии существенных

искажений статей бухгалтерской (финансовой) отчетности, отражающей экспортную деятельность, аудитором будет выражено ненадлежащее (ошибочное) аудиторское мнение. Другими словами, аудиторский риск – риск того, что финансовая отчетность может содержать существенные искажения в части отражения экспортных операций, которые не были выявлены, после подтверждения ее достоверности [5].

Необходимо своевременно выявлять риски, образование которых возможно в результате осуществления экспортной деятельности, для разработки и применения методов управления данными рисками.

Специфическими для сферы экспорта рисками можно назвать риск снижения объемов продаж экспортной товарной продукции, риск неисполнения иностранными контрагентами обязательств в необходимом объеме и сроках, риск роста затрат на услуги и товары, риск изменений политической ситуации, валютный риск, налоговый риск [8].

«Рискоориентированный» подход, лежащий в основе методики аудиторской проверки по международным стандартам, определяет совокупность выбранных ключевых элементов для аудита экспортной деятельности и формирует план и программу проверки.

Для того чтобы сформировать мнение о достоверности отчетности в части отражения экспортных операций, аудитор может осуществить выборочную проверку соответствующих документов предприятия, либо использовать для проверки всю генеральную совокупность элементов.

В случае если экспортные поставки в общем объеме реализованной продукции занимают незначительную долю, и проверяемый объем информации имеет в составе небольшое число элементов, рекомендуется произвести проверку сплошным способом.

Аудитор обязан планировать свою работу, а именно разрабатывать общую стратегию аудиторской проверки на этапе планирования и детальный подход к ожидаемому характеру, объему, срокам, составу проведенных аудиторских процедур в отношении экспортных операций, для целей повышения эффективности, проводимой им проверки [7].

Планирование аудита позволяет аудитору уделить необходимое внимание важным областям аудита экспортной деятельности, выявить потенциальные проблемы, выполнить работу с оптимальными затратами, качественно и своевременно.

Для разработки методики аудита организаций-экспортеров необходимо определить специфические цели аудита бухгалтерской отчетности, к которым можно отнести проверку достоверности: финансового результата по реализации продукции на экспорт; сумм дебиторской и кредиторской задолженности иностранных покупателей экспортируемой продукции; формирования себестоимости экспортируемой товарной продукции; отражения в бухгалтерском и налоговом учете операций, связанных с иностранной валютой и



валютными ценностями; величины налоговых обязательств, возможности применения льготного налогообложения [10].

Систематизация нормативно-правовой базы, регулирующей правила ведения бухгалтерского и налогового учета экспортных операций, критериев достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, методов аудиторской деятельности, информации аудируемого лица позволяет определить основные направления аудиторской проверки экспортных операций:

- 1) Анализ первичной учетной документации, позволяющей подтвердить полноту формирования выручки, а также дебиторской и кредиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте;
- 2) Проверка момента перехода права собственности при совершении операций по внешнеэкономическим сделкам [6];
- 3) Проверка расчетов с иностранными контрагентами и отражения курсовых разниц в бухгалтерском учете;
- 4) Проверка обоснованности применения льготной ставки НДС 0%, а также проверка необходимой разрешительной документации [9];
- 5) Проверка полноты и достоверности расчета финансового результата по экспортным операциям.

В результате изученного материала можно сформировать общие процедуры аудита экспортной деятельности и разработать стратегию аудита экспортных операций по МСА, детализировав данные процедуры, опираясь на профессиональное суждение аудитора.

Таким образом, процедура независимой оценки экспортной деятельности является одним из самых сложных этапов проверки. В связи с высокой трудоемкостью бухгалтерского оформления и налогообложения экспортных операций, а также в результате отмены федеральных стандартов аудиторской деятельности и внедрения международных стандартов аудита, проверка данной сферы деятельности требует больших трудозатрат и тщательного знания нормативно-правового обеспечения.

Проведение аудита экспортных операций по предлагаемой схеме позволит избежать дублирования работ, что существенно сократит время на проверку. В то же самое время программа аудита охватывает различные направления и виды сделок с иностранными контрагентами, благодаря чему будут получены более качественные результаты.

#### **Библиографический список:**

1. "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

2. Приказ Минфина России от 24.10.2016 N 192н (ред. от 30.11.2016) "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" "Международный стандарт аудита 200 "Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита"
3. Приказ Минфина России от 24.10.2016 N 192н (ред. от 30.11.2016) "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" "Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) "Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения"
4. Приказ Минфина России от 24.10.2016 N 192н (ред. от 30.11.2016) "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" "Международный стандарт аудита 530 "Аудиторская выборка"
5. Приказ Минфина России от 24.10.2016 N 192н (ред. от 30.11.2016) "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" "Международный стандарт аудита 330 "Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски"
6. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс-2010» [электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://expertft.ru/inkotermс-2010/>]
7. Куруц Ю., Медведева Е. В. Методика проведения аудита экспортных операций // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 65-67. — URL <https://moluch.ru/archive/80/14416/> (дата обращения: 20.01.2018).
8. Рыбалко О.А. Риски в системе внутреннего контроля экспортных операций [текст] // Аудиторские ведомости. 2014. № 8.
9. Рыжков К. Услуги при экспорте товаров и НДС [текст] //Аудит и налогообложение. 2014. № 12.
10. Чикишева А.Н. Правовые основы внешнеторговой деятельности: что нужно знать бухгалтеру [текст] // Бухгалтер и закон. 2015. № 1.

***Сведения об авторе:***

***Сокурeнко Любовь Евгеньевна*** – магистрант кафедры управления бизнесом и экономической безопасности ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [sokurenko\\_94@mail.ru](mailto:sokurenko_94@mail.ru).

# СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

## СПРОС НА ТРУД МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПЕРСОНАЛУ В КАЗАХСТАНЕ

Е.А. Вдовина

E.A. Vdovina

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются основные проблемы развития HR-менеджмента в Республики Казахстан. Также раскрываются особенности трудовой деятельности менеджера по персоналу в зависимости от регионов страны. Также для сравнения приводятся некоторые статистические данные по развитию HR-менеджмента в Российской Федерации. В заключении разъясняются перспективы развития рынка труда менеджеров по персоналу в Республике Казахстан.

**Abstract:** The main problems of HR-management development in Republic of Kazakhstan are considered in this article. There are also peculiarities of HR-manager labor activity depending on the regions of state are opened. Some statistical data of HR-management development in Russian Federation are given by way of contrast. In conclusion development prospects of HR-managers labor market in the Republic of Kazakhstan are explained.

**Ключевые слова:** HR-менеджмент, HR-стратегия, HR-технологии, управление персоналом, спрос на труд, рекрутинговое агентство, профессиональный стандарт.

**Key words:** HR-management, HR-strategy, HR-technologies, human resources, demand for labor, recruiting agency, occupational standards.

На сегодняшний день самым ценным на предприятиях Казахстана становятся человеческие ресурсы. Они являются важным составляющим ведения бизнеса, наряду с инновационными технологиями и финансами. Для формирования квалифицированного, мотивированного и сплоченного коллектива, главная роль принадлежит в этом отделе по управлению персоналом. В настоящее время HR-менеджерам, при выполнении стратегически важных задач, предъявляются требования, которые диктуют современные тенденции в области управления персоналом в Казахстане. Исходя из этого, возникают некоторые вопросы, связанные с трудовой деятельностью менеджера по персоналу. Например, какие трудности стоят на пути выполнения работы, какими профессиональными качествами, с учетом нынешних реалий развития кадровой отрасли в стране, должны

обладать менеджеры по персоналу? Востребованы ли менеджеры по персоналу на рынке труда Казахстана?

Сегодня Казахстан во многом опирается на опыт зарубежных стран, поэтому многие отечественные компании перенимают стандарты управления персоналом на основе мировой практики. В Казахстане профессиональный стандарт менеджера по персоналу отсутствует. Но следует отметить, что со стороны государства предпринимаются попытки по принятию профессиональных стандартов. Только пока остается неизвестным, когда такие стандарты будут введены. Многие руководители по-прежнему воспринимают деятельность службы управления персоналом, как службу со вспомогательными и второстепенными функциями. HR-менеджера воспринимают в качестве кадровика или представителя кадрового делопроизводства. Довольно распространенная практика наших дней - компании, где нет собственной обособленной службы HR, вопросами кадрового делопроизводства занимается лишь одна штатная единица. Вместе с тем, компании не выделяют средств на проведение мероприятий, приобретение программ и новых технологий в HR-сфере. Отсюда возникает дефицит информации об управлении человеческими ресурсами и неготовность к изменениям. Поэтому компании применяют старые методы управления, а кадровик остается кадровиком.

Следует отметить, что в Казахстане уделяется особое внимание повышению уровня квалификации специалистов. Для этого создаются бизнес-школы, целые институты по повышению и подготовки менеджеров по персоналу. Так, одним из таких институтов является Институт сертифицированных финансовых менеджеров Казахстана. Данный институт проводит курсы «Управление персоналом» [1]. Кроме этого, разрабатываются специальные программы развития HR-менеджмента. Казахстан сотрудничает в этом вопросе с зарубежными институтами, которые в свою очередь активно принимают участие в обучении специалистов.

Но, к сожалению, не все компании и руководители готовы внедрять подобного рода программы и обучать свой персонал. Отсюда можно выделить несколько факторов, которые препятствуют этому. К одному из таких факторов относится неравномерное развитие городов республики. Так, в крупных, промышленных городах число компаний с численностью персонала 100 человек и выше больше, чем в регионах с низким уровнем развития экономики. Отсюда можно сделать вывод, что в мелких городах менеджер по персоналу не востребован. Так как на предприятиях с малой численностью нет необходимости в такой штатной единице, как менеджер по управлению персоналом. Обязанности по управлению персоналом выполняет кадровик, делопроизводитель или, в крайнем случае, бухгалтер. В крупных, промышленных городах идет борьба за

квалифицированные кадры, потому что за счет них, предприятие становится конкурентоспособным. Особенно явно это наблюдается в городах республиканского значения – Астана и Алматы. В этих городах спрос на менеджеров по управлению персоналом, а также руководителей HR-отделов наиболее высок по сравнению с остальными городами. Если компания иностранная, то в ней, как правило, есть HR-менеджер. Так, по результатам анализа данных, предоставленным сайтом HeadHunter.kz, из 547 предлагаемых вакансий на должность менеджера по персоналу, на Астану приходится 26% от общего числа вакансий, на Алматы – 55%. Общее представление о распределении вакансий можно увидеть в таблице 1.

**Таблица 1 - Распределение вакансий по городам Казахстана**

Город	Общее число свободных вакансий	Процентное соотношение вакансий
Астана	141	26 %
Алматы	297	54%
Актау	11	2%
Атырау	17	3%
Кызылорда	1	0,2%
Петропавловск	2	0,4%
Шымкент	17	3%
Караганда	11	2%
Тараз	3	0,5%
Жезказган	2	0,4%
Усть-Каменогорск	6	1%
Костанай	5	0,9%
Актобе	5	0,9%
Павлодар	8	1,5%
Семей	4	0,7%
Кокшетау	2	0,4%
Каскелен	2	0,4%
Талгар	1	0,2%
Степногорск	2	0,4%
Уральск	3	0,5%
Щучинск	1	0,2%
Темиртау	3	0,5%

Также стоит отметить, что заработная плата, которую предлагают работодатели специалистам HR-сферы колеблется в зависимости от региона и размера предприятия.

Так, в Астане и Алматы заработная плата выше, чем в остальных городах. Средняя заработная плата в этих городах, по данным исследования, составляет не ниже 80 000 тенге. В остальных городах Казахстана этот показатель ниже.

Следует заметить, что в соседней с Казахстаном, России спрос на менеджера по персоналу неравномерен в зависимости от региона страны. Что касается заработной платы,

то в столице данный показатель выше. В целом, наблюдается схожая с Казахстаном ситуация. По данным исследования, проведенного исследовательским центром портала Superjob.ru в 2014 году, ситуация с распределением заработной платы по городам России следующая [2]:

**Таблица 2 - Среднее значение заработной платы для менеджера по персоналу**

Город	Заработная плата
Москва	51 000 руб.(255 000 тенге)
Санкт-Петербург	41 000 руб.(205 000 тенге)
Волгоград	24 000 руб.(120 000 тенге)
Воронеж	25 000 руб.(125 000 тенге)
Екатеринбург	34 000 руб.(170 000 тенге)
Казань	26 000 руб.(130 000 тенге)
Красноярск	30 000 руб.(150 000 тенге)
Нижний Новгород	29 000 руб.(145 000 тенге)
Новосибирск	32 000 руб.(160 000 тенге)
Омск	26 000 руб.(130 000 тенге)
Пермь	30 000 руб.(150 000 тенге)
Ростов-на-Дону	29 000 руб.(145 000 тенге)
Самара	28 000 руб.(140 000 тенге)
Уфа	26 000 руб.(130 000 тенге)
Челябинск	30 000 руб.(150 000 тенге)

Но следует учесть, что в России в учет заработной платы идет районный коэффициент, который зависит от региона страны. Введен он из-за того, что уровень жизни не может быть одинаков на такой обширной территории. Но не везде районный коэффициент в большей степени влияет на уровень заработной плате. Так, в Красноярске один из высоких районных коэффициентов и составляет он 1,8 к заработной плате.

В последнее время требования работодателей к специалисту по управлению персоналом значительно выросли. От менеджера по персоналу требуется: знание Трудового Кодекса Республики Казахстан, знание делопроизводства, новых технологий в управлении человеческими ресурсами. К основным обязанностям специалиста по персоналу относятся: делопроизводство, разработка положений о структурных подразделениях и должностных инструкциях, подбор и поиск персонала, формирование и ведение личных дел, работа по адаптации, организации обучения и развития, оценка персонала, развитие корпоративной культуры и поддержание позитивного климата в коллективе, разработка и внедрение системы мотивации, анализ и мониторинг рынка труда по РК, создание кадрового резерва. Здесь следует отметить зависимость заработной платы от объема выполняемых обязанностей. Так, у менеджера-генералиста, в чьи обязанности входят все перечисленные, заработная плата больше, чем у менеджера по подбору персонала. Важным, в начислении заработной плате остается опыт кандидата. Чем больше стаж сотрудника, тем больше он

получает. В ходе исследования, выявлено, что на должность менеджера по персоналу требуется стаж от 3 лет, на должность руководителя HR-отдела – от 6 лет. Наряду с данными требованиями менеджеру по персоналу необходимо иметь высшее образование. В Казахстане не во всех университетах есть данное направление. В городах Астана и Алматы есть несколько институтов с данной специальностью. Кроме этого существуют бизнес-школы, которые проводят курсы по подготовке и повышению квалификации менеджеров по персоналу.

Многие руководители, в случае необходимости, обращаются к кадровым агентствам. Крупные рекрутинговые агентства сосредоточены в городе Алматы и столице республики – Астане. К таким агентствам относятся Accent, Blossbest. В нынешнее время набирает популярность интернет-рекрутинг, который экономит время и деньги при поиске нужного кандидата.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что Алматы является самым промышленным и развитым городом Казахстана, так как именно здесь сосредоточены все крупные предприятия, кадровые агентства, институты и бизнес-школы.

Руководители отечественных компаний часто жалуются на отсутствие квалифицированных специалистов. Низкое, а зачастую полное отсутствие практических знаний у сегодняшних выпускников, неадекватные запросы молодых специалистов в отношении желаемой заработной платы – эти и другие вызовы подталкивают компании к тому, чтобы находить пути взаимодействия с ВУЗами и другими учебными заведениями, которые могут обеспечить организацию подготовленными кадрами.

По исследованию, которое проводил Корпоративный Университет "Самрук-Казына" HR-специалисты отмечают основные три проблемы, которые влияют на развитие HR-служб. К одной из них относят отсутствие стандартов профессиональной деятельности специалистов по работе с персоналом (43%) [3]. Но данная проблема находится на стадии разрешения.

Профессиональный стандарт, который находится в разработке, может изменить сложившуюся ситуацию на рынке труда менеджеров по персоналу. В России такой стандарт уже введен. Но, следует отметить, что, по мнению, многих руководителей, данный документ невозможно применять в сфере малого бизнеса. А вот крупные организации, в частности, государственные, можно с легкостью регулировать с помощью представленного нормативного акта. Поэтому правительству при разработке профессионального стандарта специалиста по управлению персоналом следует учесть опыт и мнения руководителей [4].

Следующей проблемой считают отсутствие бизнес-подготовки HR-специалистов для понимания ими рациональных процедур в области оплаты труда и оценки персонала (43%).

И, наконец, третьей проблемой, HR-специалисты выделили недостаток квалифицированных специалистов по работе с персоналом (52%) [3].

Как видно, вторая и третья проблемы тесно вяза друг с другом. Но следует отметить, что со времени исследования прошло некоторое время. На сегодняшний день, в Казахстане открываются институты по подготовке квалифицированных менеджеров по персоналу. Так, например, Институт сертифицированных финансовых менеджеров Казахстана проводит курсы «Управление персоналом».

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что HR-менеджмент в Казахстане находится на стадии развития. Применяя практики соседних стран, где внедрение HR-технологий и профессиональных стандартов успешно используют руководители предприятий, Казахстан пытается внедрить в свои бизнес-процессы. Поэтому менеджеру по управлению персоналом, который и направляет данный процесс в нужное русло, отведена одна из главных ролей. Отсюда и спрос на менеджера по персоналу постоянно растет.

#### **Библиографический список:**

1. <http://www.icfm.kz/>
2. <https://www.superjob.ru/research/articles/111430/menedzher-po-personalu/>
3. [https://bnews.kz/ru/news/obshchestvo/sovremennii\\_hrtendentsii\\_v\\_kazahstane](https://bnews.kz/ru/news/obshchestvo/sovremennii_hrtendentsii_v_kazahstane)

Дата обращения: 24.11.2016 г.

4. Дуйсенова Т. К. Разработка профессиональных стандартов – веление времени // Казахстанская правда. – (27569) Источник: журнал «Охрана труда. Казахстан».
5. [http://www.nationalbank.kz/cont/publish454020\\_25585.pdf](http://www.nationalbank.kz/cont/publish454020_25585.pdf)

#### **Сведения об авторе:**

**Вдовина Евгения Александровна** – магистрант кафедры экономики и управления человеческими ресурсами ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, [evgen1693@mail.ru](mailto:evgen1693@mail.ru)

### **ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ В ИТ-ОТРАСЛИ**

**Е.Э. Вильховская**

**Е.Е. Vilkhovskaya**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**



**Аннотация:** В статье проанализированы различные исследования трудовой мобильности в ИТ-отрасли, представлены данные относительно наиболее предпочтительных регионов для переезда, выделены основные проблемы трудовой мобильности в ИТ-отрасли, сделан вывод о необходимости регулирования мобильности.

**Abstract:** The article analyzes various studies of labour mobility in the IT industry, presents data on the most preferable regions for relocation, identifies the main problems of labour mobility in the IT industry, concludes that mobility needs to be regulated.

**Ключевые слова:** трудовая мобильность, ИТ, информационные технологии, ИТ-отрасль, географическая мобильность, профессиональная мобильность

**Key words:** labour mobility, IT, Information Technology, IT industry, geographical mobility, professional mobility

**Введение.** В современных условиях проблема трудовой мобильности в отрасли информационных технологий (далее ИТ-отрасли) приобрела особую актуальность.

ИТ – один из самых динамично развивающихся сегментов российской экономики. В 2015 году на фоне падения ВВП на 3% ИТ-отрасль продемонстрировала высокий темп прироста добавленной стоимости (28%) [1].

В Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года указано, что «развитие отрасли в России происходит неравномерно. По данным Минэкономразвития России, информационные технологии входят в число 3 основных отраслей региональных центров только в гг. Москве и Санкт-Петербурге, при этом в малых городах компании отрасли практически не представлены. Субъектам Российской Федерации целесообразно разработать и утвердить стратегии развития информационных технологий на региональном уровне, коррелирующиеся со Стратегией. Отрасль информационных технологий России имеет огромный потенциал глобальной конкурентоспособности и должна стать одной из важнейших точек роста российской экономики до 2025 года» [2].

Трудовая мобильность является важной характеристикой экономики, поскольку способствует обеспечению высокопрофессиональными трудовыми ресурсами, а также увеличению производства.

В этой связи представляется необходимым исследовать проблемы трудовой мобильности в ИТ-отрасли.

**Теория.** Географическая мобильность ИТ-персонала существенно выше, чем в среднем по рынку. Так, согласно общепрофессиональному исследованию мобильности персонала

в России, процент респондентов, готовых к переезду, составляет 44%, что на 7% ниже, чем у ИТ-представителей. Данный факт свидетельствует о положительной динамике отрасли по сравнению с другими секторами рынка [3].

Согласно исследованиям, проводимым холдингом Анкор в 2016 году, наиболее привлекательными городами для специалистов ИТ-отрасли с точки зрения географической трудовой мобильности являются Москва (41%), Санкт-Петербург (32%), Краснодар (9%).

В исследовании портала Superjob указано, что городами-аттракторами в сфере информационных технологий являются Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ижевск, Новосибирск, Тюмень.

Большая часть отмеченных регионов входит в десятку лидеров по объему инвестиций в основной капитал на оборудование для информационно-коммуникационных технологий (Москва - 29 643,5 млн руб., Тюменская область – 11 334,1 млн руб., Санкт-Петербург - 7 862,3 млн руб., Свердловская область – 6 141,6 млн руб., Московская область - 4 770,2 млн. руб.). Кроме того, данные регионы входят в состав десяти городов с наибольшей долей организаций, использующих ERP-системы. Так, в Москве ими пользуются 16,7% компаний, в Санкт-Петербурге – 12,8%, в Московской области – 8,4%, в Тюменской – 8,3%, в Свердловской – 6,4%. Средний показатель по России составляет 5,1%.

Удмуртская республика занимает второе место по числу компаний, отправляющих своих сотрудников на дополнительное профессиональное обучение. Данный показатель составляет 18,5%, что свидетельствует о дефиците высококвалифицированных специалистов в ИТ-отрасли.

В 2012 году в Новосибирске на территории Академгородка был открыт Центр информационных технологий (ЦИТ), что говорит о развитии ИТ-кластера в данном регионе [4].

Одновременно существуют города-деприваторы, характеризующиеся оттоком рабочей силы в силу сокращающегося рынка труда. К числу таких городов относятся Омск и Владивосток [4].

Выбирая привлекательный для переезда регион, представители ИТ-отрасли ориентируются на возможности рынка труда: наличие интересных проектов, профессиональные карьерные перспективы [3].

Среди 51% респондентов, заявивших о возможности переезда, конкретные сроки отметили лишь 32%, что свидетельствует о разрыве между готовностью и намерением к переезду [3].

К причинам отсутствия интереса к переезду 36% указывают семейные обстоятельства, 24% наличие имущества, недвижимости, 16% отмечают неготовность к

изменениям в силу комфортных условий в текущем месте проживания, 13% отмечают перспективы в текущем месте проживания, 7% - риск потери текущего дохода [3].

К причинам готовности переезда 29% отнесли стремление к перспективным проектам, профессиональному и карьерному развитию, 26% указали стремление повысить уровень жизни, 14% отметили стремление полностью изменить жизнь, сменить обстановку, 10% указали трудности трудоустройства на текущем месте проживания, 7% отметили плохие климатические условия и 4% - сложности с приобретением жилья в текущем месте проживания [3].

С точки зрения сроков переезда 71% респондентов в качестве наиболее предпочтительной продолжительности релокации отметили постоянное место жительства, 25% указали 2-3 года, 4% - не более чем на год.

По данным сайта hh.ru, количество вакансий в ИТ-отрасли заметно превышает количество соискателей [5]. Это говорит о том, что компаниям приходится бороться за кадры, предлагая лучшие условия. Многие вакансии не закрываются месяцами. Некоторые организаций, понимая сложность поиска высококвалифицированных профессионалов, нанимают молодых специалистов, обучая и развивая их.

Елена Коваленко отмечает, что многие зарубежные работодатели следят за российским рынком труда ИТ, приглашая наиболее талантливых и опытных специалистов на работу. Таким образом, страну покидают не только единичные программисты и разработчики, но и целые российские команды [6].

По результатам, проведенного сайтом hh.ru исследования, наиболее привлекательными странами для переезда ИТ-специалистов из России оказались: США (13,5%) и Германия (11,4%), за которыми следуют Австралия (9,2%), Канада (8,1%), Великобритания (7,6%) и Испания (5,4%) [5].

Мотивацией для переезда выступают: заработная плата (54%), работа по профессии (47%), интересные проекты и карьерные перспективы (43%).

Специалисты ИТ-отрасли не привязаны к определенному географическому месту и могут выполнять свои обязанности удаленно. Тем не менее, не все компании готовы принять в штат удаленного сотрудника, поскольку в трудовом коллективе, обмениваясь опытом с коллегами, специалист получает возможность развиваться быстрее [5]. Однако в силу сложности поиска высококвалифицированных специалистов некоторые компании принимают в штат удаленных сотрудников.

**Результаты исследования.** Важной проблемой трудовой мобильности в ИТ-отрасли являются диспропорции на рынке труда, неравномерное распределение рабочей силы по регионам. В результате концентрация трудовых ресурсов в одних регионах

увеличивается, снижаясь одновременно в других, что в свою очередь негативно сказывается как на рынке труда, так и на всей экономике России в целом.

Регионы, из которых происходит отток трудовых ресурсов, испытывают острую нехватку кадров, а привлекательные для переезда регионы, страдая от перенаселения, вынуждены расширяться и решать социальные проблемы.

Следует также отметить, что в ИТ-отрасли на сегодняшний день спрос на кадры значительно превышает предложение. В этой связи не менее важной проблемой также является нехватка ИТ-специалистов. Одной из причин в данном случае выступает трудовая миграция за рубеж.

Проблема оттока высококвалифицированных специалистов ИТ-отрасли является существенной и носит негативный характер, поскольку это напрямую сказывается на экономической ситуации в регионах.

Обозначенные проблемы можно решить при помощи создания программ развития мобильности, включающих в себя:

- создание релокационных пакетов,
- формирование ИТ-кластеров и профессиональных сообществ.

Релокационные пакеты (жилье, медицинское страхование, компенсация расходов за переезд) обеспечат достойный уровень жизни специалистов, а ИТ-кластеры и профессиональные сообщества будут способствовать профессиональной реализации.

При разработке программы релокации помимо значимых условий переезда (жилье, медицинское страхование, устройство детей в детский сад, трудоустройство супруги и т.д.) важно учитывать факт приоритета профессионального и карьерного развития, перспективных проектов для специалистов ИТ-отрасли.

Трудовая мобильность должна быть сбалансирована. Высокая трудовая мобильность обеспечивает развитие гибкости экономики и увеличение производительности труда. Также высокая трудовая мобильность может способствовать снижению уровня заработной платы, безработице.

**Заключение.** Таким образом, трудовая мобильность является важным условием развития рыночной системы. Однако на данный момент трудовая мобильность в ИТ-отрасли носит несбалансированный, хаотичный и непредсказуемый характер.

Регулирование трудовой мобильности в ИТ-отрасли обеспечит равномерное распределение трудовых ресурсов, а также сокращение оттока квалифицированных кадров из страны, что в свою очередь будет способствовать экономическому развитию регионов.

### Библиографический список:

1. Развитие отрасли информационные технологии за последние 10 лет. - URL: <https://www.hse.ru/monitoring/intel/news/196907225.html>
2. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года. - URL: <http://minsvyaz.ru/ru/documents/4084/>
3. Мобильность ИТ-персонала в России. - URL: [https://ancor.ru/client/IT\\_Mobility\\_Russia.pdf](https://ancor.ru/client/IT_Mobility_Russia.pdf)
4. Зачем инженеру в Калугу. Исследование межрегиональной трудовой мобильности. - URL: <https://www.superjob.ru/research/articles/110947/zachem-inzheneru-v-kalugu/>
5. Немного о миграции ИТ-специалистов. - URL: <https://geektimes.ru/post/274763/>
6. Современный рынок труда в ИТ-сфере. - URL: <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=117852>

#### *Сведения об авторе:*

*Вильховская Екатерина Эдуардовна* - аспирантка кафедры инновационного и проектного управления Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ ПРОФОРИЕНТАЦИИ АБИТУРИЕНТОВ-СПОРТСМЕНОВ<sup>1</sup>

**Е.И. Гапоненко**

**E.I. Gaponenko**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В данной статье представлены особенности профориентационной работы с абитуриентами-спортсменами, проанализирована научная литература, сформулированы и даны рекомендации по разработке и проведению мероприятий с учетом представленных особенностей.

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена в рамках гранта "Концепция профориентации и профессионального самоопределения в цифровой и инновационной экономике" № 18-010-00944А

**Abstract:** This article presents the features of professional orientation work with students-sportsmen, analyzed and recommendations for the design and implementation of activities, taking into account the presented features, and also identified ways of working with prospective students-sportsmen.

**Ключевые слова:** профессиональная ориентация, абитуриенты, поступление, профессия, спорт, спортсмен.

**Keywords:** professional orientation, students, admission, profession, sports, sportsman.

Переход к рыночным отношениям не только внес коррективы, но и существенно изменил подходы к разработке теории и практики профессионального самоопределения молодежи.

Перед каждым человеком обязательно встает вопрос о выборе будущей профессии. В случае ориентира на спортивные виды деятельности возникает проблема, как выбрать именно тот вид спорта, в котором можно реализоваться максимально эффективно, добиться больших результатов. Именно поэтому вопрос эффективной профориентации абитуриентов-спортсменов так актуален в настоящее время.

Критериев выбора спорта для получения будущей профессии достаточно много, начиная от физического развития и заканчивая антропометрическими показателями. Профориентация призвана оказывать помощь в выборе будущей профессии не только путем передачи общей информации, которая дает лишь скромное представление о видах деятельности будущего специалиста, но и объективной оценкой возможностей будущего студента.

В научной литературе профориентация рассматривается, как сложный динамический процесс формирования системы основополагающих отношений к профессионально-трудовой среде, развития и самореализации духовных и физических возможностей, формирования им адекватных профессиональных намерений и планов, реалистического образа себя как профессионала [3].

Профориентация, направленная на работу с потенциальными абитуриентами-спортсменами, должна носить системный характер, быть нацеленной на оказание помощи в сознательном выборе будущей профессии.

Профориентация абитуриентов в системе подготовки спортсменов представляет собой сложный, трудоёмкий процесс, требующий определенной подготовки.

В научных работах по социологии и психологии, касающихся профессиональной ориентации, ставятся задачи организации эффективных профориентационных

мероприятий, которые могут быть проведены в рамках университета, специализированной школы и других учреждений. Однако при организации профориентационных мероприятий важно учитывать, что предметом профориентационной деятельности выступают особенности профессионального самоопределения юных спортсменов на этапе выбора профессии [2].

В педагогических исследованиях понятие профессиональной ориентации интерпретируют как деятельность педагогических коллективов, работников образовательных учреждений целью которой является оказание помощи в правильном выборе профессии, в соответствии со способностями, интересами, физическими и психическими данными социально-экономическими потребностями общества [6].

В психологических исследованиях профессиональной ориентацией называют комплекс психолого-педагогических и медицинских мероприятий, способствующих правильному выбору будущей профессии [4].

Следовательно, профориентационную теорию можно определить следующим образом: совокупность высказываний, отражающих в концентрированной форме комплекс взглядов, представлений и идей, направленных на осуществление эффективной профориентационной деятельности [7].

Не существует однозначного подхода к классификации методов профориентации. Психологи Е.Ю. Пряжникова и И.Н. Пряжников выделяют четыре основные группы методов, которые во многом обеспечивают эффективность профориентационной работы:

-информационно-справочные, просветительские методы: профессиограммы, справочная литература, информационно-поисковые системы (картотеки, базы данных и др.), профессиональная реклама и агитация, экскурсии, встречи со специалистами по различным профессиям, лекции, профориентационные уроки, учебные фильмы, СМИ, ярмарки профессий и др.

-методы профессиональной психодиагностики: беседы-интервью, опросники, тестирования, наблюдение, профессиональные пробы, исследования с помощью различных тренажеров и др.

-методы морально-эмоциональной поддержки: группы общения, тренинги общения, индивидуальная или групповая психотерапия, положительные примеры успешного самоопределения, активизирующие методы с элементами психотренинга.

-методы оказания помощи в конкретном выборе и принятии решения: построение цепочки основных ходов, обеспечивающих реализацию намеченных целей и перспектив; построение системы различных вариантов действий, ведущих к определённой цели, позволяющих выделить наиболее оптимальные варианты профессиональных перспектив;

использование различных схем альтернативного выбора из уже имеющихся вариантов выбора профессии и др. [5].

На основе анализа научной литературы нами выявлены особенности профориентации абитуриентов-спортсменов, которые должны учитываться при оказании помощи с выбором будущей профессии.

Первая особенность работы с потенциальными абитуриентами-спортсменами заключается в объекте, которым являются учащиеся спортивных школ, общеобразовательных организаций со спортивным уклоном, члены спортивных федераций, регулярно занимающиеся спортом.

Воспитанники спортивных школ нередко связывают свою жизнь с профессиональным спортом, поэтому профориентация со спортсменами призвана изменить учебную мотивацию, для того, чтобы будущий студент рассматривал обучение в вузе как необходимую базу, предпосылку деятельности.

Работа с абитуриентами-спортсменами основана на определении физического развития, поэтому кроме традиционных форм проведения профориентационных мероприятий необходимо предлагать различные формы практической деятельности, которыми могут стать организация мастер-классов, демонстрация элементов спорта профессиональными спортсменами, организация измерения физических возможностей на базе учебного заведения.

Целевая аудитория для проведения профориентационной работы с потенциальными абитуриентами может состоять из непрофессиональных спортсменов, не имеющих возможности, по различным причинам, заниматься физической культурой и спортом профессионально, но отличающихся хорошими физическими способностями. В данную категорию мы включаем обучающихся общеобразовательных учреждений, учреждений среднего профессионального образования отдаленных муниципальных районов.

Еще одной особенностью профориентационной работы с потенциальными абитуриентами является измерение физических данных. Получение профессии в сфере физической культуры и спорта предполагает наличие физических возможностей для отработки получаемых знаний. Измерение физических возможностей потенциальных абитуриентов может проводиться в период проведения спортивных профориентационных мероприятий, с целью отбора целевой аудитории для дальнейшей профориентационной работы.

Измерение физических способностей может проводиться путем организации спортивных мероприятий с включением неспецифических упражнений с численным результатом, полученным в ходе измерений. Так же стоит проводить двигательные тесты



для оценки силы, выносливости, скоростных способностей, координационных способностей, ритма и других показателей. Эти показатели помогут определить уровень физической готовности к нагрузкам, которые предполагает будущая профессия, а также к готовности усвоения и совершенствования умений и учебного материала, который состоит не только из теории, но и из физической нагрузки. Измерение физических данных должно давать объективный результат, на основе которого формируется заключение о физических способностях, которые необходимы человеку в том или ином виде спорта.

Каждое спортивное образовательное учреждение, для измерения физических возможностей, проводит ряд вступительных испытаний, которые являются основополагающим критерием готовности к получению будущей профессии. Подготовка спортсменов состоит из нескольких этапов, основным из которых является формирование спортивных достижений, на основе которых определяется сфера занятости будущего студента. Данная особенность определяет основной интерес к получению профессии в сфере физической культуры в определенном виде спорта.

Человек, согласно своим физическим возможностям, может заниматься несколькими видами спорта одновременно, но выбор одного вида, для получения профессии, несет определенные сложности. Достижение определенных спортивных результатов, в том или ином виде спорта, показывает результат физической подготовленности, умения и возможности. Спортивные достижения могут стать основой выбора будущей профессии, демонстрируя достигнутые успехи, которые отражают уровень подготовленности в том или ином виде спорта, для того, чтобы совершенствовать способности, умения и навыки, стать высококвалифицированным специалистом для подготовки профессиональных спортсменов.

Трудовая деятельность будущего специалиста в сфере физической культуры и спорта напрямую не отражает спортивную деятельность, потому что профессия предполагает обучение других лиц, посредством передачи знаний, полученных во время обучения. Данная особенность говорит о том, что физическая активность, которая продолжается на всем периоде обучения, после получения образования снижается, при условии работы в сфере тренерства.

После получения образования в сфере физической культуры и спорта можно продолжить карьеру профессионального спортсмена, участвуя в соревновательной деятельности, а можно стать специалистом, который готовит спортсменов к участию в соревнованиях и других спортивных мероприятиях. Профессиональная деятельность специалистов в сфере физической культуры и спорта является педагогическим трудом, так как физическая культура и спорт являются педагогической отраслью знаний.

Приобщение учащихся к занятию спортом можно рассматривать как воспитание потребности в двигательной активности и, с позиции включенности в сферу спорта, как осознанную потребность в физическом совершенствовании и достижении высоких результатов в избранном виде спорта [1].

Таким образом, профориентационная работа, основанная на информировании о профессиях в сфере физической культуры и спорта, носит свои определенные особенности, которые необходимо учитывать при работе с потенциальными абитуриентами - спортсменами.

На основании рассмотренного теоретического материала по теме «Профессиональная ориентация» было установлено, что в девяностых годах прошлого столетия данный вопрос имел значительный успех, но в настоящее время картина профессионального самоопределения изменилась, потому что запросы нынешнего поколения не совпадают с запросами рынка труда. Научные работы слабо отражают специфику спортивной деятельности, в которой труд имеет определенные особенности в содержании и с точки зрения условий занятости.

В настоящее время данная тема находится в стадии изучения и поиска путей решения проблем, связанных с процессом выбора будущей профессии. Так же выделены отличительные особенности профориентации абитуриентов, ведущих спортивную деятельность.

Для повышения результативности мероприятий необходимо внедрение в работу по привлечению абитуриентов программы профориентации с учетом подбора целевой аудитории, активных форм проведения профориентационных мероприятий и с описанием предполагаемых результатов.

#### **Библиографический список:**

1. Бандюков, М. А. Азбука профориентации XXI века / М. А. Бандюков. – СПб.: РОСТ, 2001. – 45 с.
2. Вишневский Ю.Р. Парадоксальный молодой человек /Ю.Р. Вишневский, ВТ. Шапко // Социологические исследования. - 2006. № 5. - 29 - 32 с.
3. Живага А. Ю. Особенности профессиональных ориентаций студенческой молодежи (на материалах Сахалинской области): автореф. дис. канд. социолог, наук / А.Ю. Живага Москва, 2008. - 24 с.
4. Кухарчук, А. М. Психодиагностика в профессиональном самоопределении учащихся / А. М. Кухарчук, Е. Л. Седова, Е. В. Лях. – М.: Белорусская наука, 2008. – 243 с.
5. Пряжников Е.Ю. Профориентация / Пряжников Е.Ю., Пряжников Н.С.. – М.: Академия, 2008. – 496 с.

6. Резапкин Г.В. Я и моя профессия: программа профессионального самоопределения для подростков. - М.,2000 - 77 с.

7. Эффективный метод профориентационной деятельности вуза//Мир современной науки. – 2011. №6. [Электронный ресурс]: URL.<http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnyy-metod-proforientatsionnoy-deyatelnosti-vuza> (дата обращения 22.04.2017).

***Сведения об авторе:***

***Гапоненко Елена Игоревна*** – магистрант кафедры экономики и управления человеческими ресурсами ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [elena.gaponenko.93@bk.ru](mailto:elena.gaponenko.93@bk.ru)

**ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

**А.Ю. Демидова**

**A.U. Demidova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассмотрены различные подходы к выделению и содержанию этапов стимулирования труда, анализируются их преимущества и недостатки. В результате предложено авторское выделение этапов формирования системы стимулирования труда персонала.

**Abstract:** In the article various approaches to the selection and content of the stages of motivation and analyzes their advantages and disadvantages. The result of the author's allocate stages of formation of system of stimulation of work of the staff.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, эффективность персонала.

**Key words:** motivation, incentives, efficiency of the staff.

Найти хорошего сотрудника сложно. Еще труднее грамотно распорядиться ценным кадром. Правильно расставить работников и занять нужным делом – целая наука. Добиться максимальной отдачи от подчиненных нахрапом не удастся. Успех ждет лишь терпеливых работодателей. [5]

Каждый предприниматель хотя бы раз затевал у себя в фирме реорганизацию. В большинстве случаев ее конечной целью была кадровая оптимизация. Иными словами, руководитель хотел добиться, чтобы необходимый объем работ максимально качественно

выполняло минимальное число людей. Часто такие реформы заканчиваются ничем. Можно создавать дополнительные управления или отделы, нанимать новых руководителей или рядовых сотрудников, проводить сокращения. Что бы ни делал владелец, зарплатные расходы не сокращаются. А иногда и наоборот – возрастают. [1]

Составим алгоритм действий.

### **Шаг 1.** Изучение потребности сотрудников.

Чтобы изучить потребности персонала, предлагаю обратиться к Пирамиде Маслоу. В ней наиболее просто и понятно изложены все категории человеческих потребностей — от самых примитивных до самых возвышенных: потребность в саморазвитии; потребность в уважении; социальные потребности; потребность в безопасности; физиологические потребности.

Особое внимание советую уделить верхней категории — потребности в самосовершенствовании и самореализации. Спроецируйте ее на специфику работы компании и каждого сотрудника, и вы получите формулу, по которой разработаете максимально эффективную методику мотивации в коллективе.

### **Шаг 2.** Определяемся со способами мотивирования и стимулирования.

Здесь пригодятся не только данные опросов, но и личная помощь руководителей отделов. Почему так важен индивидуальный подход к каждому сотруднику? Нагрузив инициативного работника рутинной работой, можно убить в нем всякое желание к профессиональному развитию. А если дать творческое задание тому, кто добросовестно трудится, но не умеет проявлять фантазию, можно загубить все дело. При выборе способов мотивации должны непременно учитываться подобные факторы.

### **Шаг 3.** Составляем систему поощрений и наказаний.

Универсальной системы мотивации, которая подходила бы абсолютно к любому коллективу, не существует. Однако есть общие принципы, по которым она создается.

#### **При разработке системы поощрений и наказаний советую:**

- не допускать расплывчатых формулировок — например, при материальном вознаграждении называть конкретные цифры за конкретные достижения;
- любое положение о поощрении или наказании пересматривать ежемесячно и ориентироваться только на те документы, которые актуальны сейчас, а не полгода назад;
- хоть поощрение, хоть наказание обязательно выполнять;
- хвалить публично, а наказывать наедине (в обоих случаях — с разбором ситуации).

#### **Шаг 4. Реализуем намеченные мероприятия.**

Мотивационная система в организации запускается после того, как об этом было объявлено на общем собрании. Если компания большая, то генеральный директор оповещает руководителей подразделений, а они делают соответствующее объявление своим подчиненным. Обязательно проинформируйте сотрудников о главной цели назначенных мероприятий. Одно дело — просто стремиться к определенному поощрению и совсем другое — осознавать себя частью важного и сложного процесса.

#### **Шаг 5. Получаем результативную работу персонала.**

Если все факторы учтены и система мотивации разработана верно, она обязательно оправдает себя. И вам не придется долго ждать результатов. Однако, чтобы результат не только установился, но и не снижался, постоянно анализируйте проводимые мероприятия по мотивации и стимулированию и корректируйте внедренную систему. [2]

#### **Где получить помощь в мотивировании и стимулировании персонала.**

Что же делать в том случае, если собственных навыков в разработке системы мотивации недостаточно?

Обратиться к сторонним ресурсам. То есть найти компанию, которая занимается профессиональным бизнес-обучением или составлением систем мотивации для разных учреждений. [3]

#### **Как не допустить потерю мотивации персонала — 3 практических совета**

Даже если внедренная система мотивации дает ощутимые результаты, стоит подумать и том, чтобы сохранить достигнутое. Что нужно для этого делать?

#### **Совет 1. Отдавайте большее предпочтение мотивации, чем стимулированию.**

Стимулирование персонала бывает позитивным и негативным. Зачастую оно граничит с введением санкций. Поэтому, чтобы не пришлось исправлять последствия негативной стороны стимулирования (а она непременно проявится), уделяйте больше внимания мотивации. Это более позитивно и надежно.

#### **Совет 2. Создавайте благоприятные условия труда.**

Качество жизни и условий труда непременно сказываются на качестве выполняемой работы. Чтобы работоспособность была высокой, человек должен еще и хорошо отдыхать. **Как можно улучшить условия труда:**

- оборудовать помещения дополнительными обогревателями, если зимой там холодно, и кондиционерами для создания прохлады летом;
- установить кулеры с питьевой водой;

- отвести отдельное помещение для комнаты отдыха;
- на крупном предприятии — открыть столовую для сотрудников и т.д. [4]

Естественно, что подобные мероприятия необходимо проводить в соответствии со спецификой подразделений и деятельности компании в целом.

### **Совет 3. Интересуйтесь жизнью персонала.**

Это позволит делать правильные ходы и вовремя корректировать систему мотивации. Такой подход сближает руководство с коллективом и создает доверительную атмосферу.

Ведь в основе любых взаимоотношений в коллективе лежит человеческий фактор, какими бы заманчивыми не были перспективы карьерного роста.

Мотивация и стимулирование персонала — это взаимосвязанные процессы в системе управления. При этом мотивация предпочтительнее, так как создает внутренний настрой на результат, в то время как стимулирование нередко имеет негативную окраску.

### **Библиографический список:**

1. Власова, Е. Система мотивации: как привлечь и удержать / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. 2010. № 8. С. 19-25.
2. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности. М.: ИНФРА-М, 2008. 463 с.
3. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2011. 508 с.
4. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 2009. 446 с.
5. Кибанов, А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб. для вузов / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева; под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2009. 528 с.

### ***Сведения об авторе:***

*Демидова Алена Юрьевна* – магистрант 2 курса, кафедры экономики и управления человеческими ресурсами «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: zhikina93@gmail.com

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ СИСТЕМЫ ПРОФОРИЕНТАЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ<sup>2</sup>**

<sup>2</sup> Статья подготовлена в рамках гранта Концепция профориентации и профессионального самоопределения в цифровой инновационной экономике № 18-010-00944 А

**И.В. Диннер**

**I.V. Dinner**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассматриваются противоречия различных субъектов и объектов в системе ПОиПС (профориентации и профессионального самоопределения) с различных позиций. Отражены разные интересы человека и рынка труда с точки зрения выбора профессии и ориентации на ту или иную специализацию. Для совпадения интересов необходимо прогнозировать занятость не только в настоящее время, но и с учетом перспектив развития профессий. Система ПОиПС должна основываться на прогнозных требованиях к компетенциям работника, будущих трудовых функциях по профессии и ориентировать субъекты на формирование не только профессиональных компетенций, но и на мета, и надпрофессиональных компетенций способствующих непрерывному профессиональному развитию. В системе ПОиПС должны содержаться методы, способствующие ориентации не только на текущее состояние, но и на перспективы развития предприятий с эффективными рабочими местами, отраслей, технологий. Система ПОиПС должна быть направлена на формирование таких компетенций, на выбор таких траекторий карьерного развития, которые позволяют быть востребованным в относительно-непредсказуемых рыночных условиях. Для устранения противоречий система ПОиПС должна организовывать взаимодействие образовательной организации, работодателя и индивида с тем, чтобы совместно формировать компетенции нужного качества.

**Abstract:** The article deals with the contradictions of various subjects and objects in the system of vocational education and vocational guidance (vocational guidance and professional self-determination) from various positions. Different interests of the individual and the labor market are reflected from the point of view of choosing a profession and orientation to one or another specialization. For the coincidence of interests, it is necessary to forecast employment not only at the present time, but also taking into account the prospects for the development of professions. The system should be based on the forecast requirements for the competencies of the employee, the future labor functions in the profession, and orient the subjects to form not only professional competencies, but also meta and overprofessional competencies conducive to continuous professional development. The system should include methods that promote orientation not only on the current state, but also on the prospects for the development of enterprises with efficient workplaces, industries, and technologies. The system should be directed

towards the formation of such competencies, the selection of such career paths that can be claimed in relatively unpredictable market conditions. In order to eliminate contradictions, the POIP system must organize the interaction of the educational organization, employer and individual in order to jointly form the competencies of the required quality.

**Ключевые слова:** противоречия в системе профориентации, надпрофессиональные компетенции, рынок труда, занятость, трудовые функции, карьерное развитие, профессиональное самоопределение

**Key words:** contradictions in the system of vocational guidance, overprofessional competencies, labor market, employment, labor functions, career development, professional self-determination

Социально-трудовые отношения претерпевают радикальные изменения с трех позиций. Во-первых, изменяются границы традиционного разделения труда, стираются границы профессий, ускоряются темпы «вымирания» традиционных профессий, возникают новые, ранее непрогнозируемые [4]. Во-вторых, изменяются формы занятости. Наряду с традиционными контрактными формами реализации трудовых отношений активно развиваются занятость в виде фриланса, краутсорсинга, инсорсинга, гибкие формы включения профессионалов в трудовую деятельность, дистанционная занятость, проектная форма занятости и пр. В-третьих, повышается мобильность человека труда в течение его трудовой деятельности [10]. Исходя из этого объективно возникает необходимость такого механизма, который бы позволял в условиях экспоненциальных изменений заблаговременно осуществлять связь между технологическими трансформациями, трансформациями в разделении труда и «мире профессий», рынком труда, профессиональным и личностным развитием. Таким механизмом может стать динамичная система ПОиПС [5]. Динамику и непрерывность процессу (системе) ПОиПС предает необходимость разрешения противоречий. Анализ литературы позволил выделить следующие.

1. *Противоречия между рыночной потребностью в труде и индивидуальными предпочтениями занятости.* С одной стороны, рынок труда требует привлечение рабочей силы определенной квалификации, определенной профессиональной направленности это выражается в структуре профессионально-квалификационного разделения труда на предприятии, в регионе, в стране. С другой стороны, человек склонен выбирать профессию, которая в большей степени соответствует его способностям и потребностям [1, 2]. В обществе формируются определенные представления о статусе, престижности той или



иной профессии. Престижность как неформальный институт влияет на выбор и перераспределяет человеческие ресурсы из одной сферы занятости в другую. Так в советское время инженерный труд имел высокую популярность и в обществе преобладал вектор выбора профессии технической направленности. С формированием рыночных отношений объективно возросла потребность и престижность в профессии экономист, юрист, маркетолог и прочее. В силу этого увеличилась престижность их труда и вектор предпочтения при выборе профессии был скорректирован в эту область. ПОиПС в рамках этого противоречия должна решать задачу прогнозирования занятости не только в настоящее время, но и с учетом перспектив развития профессий.

2. *Противоречия между формируемыми в настоящее время компетенциями и трансформацией профессионального и функционального разделения труда под воздействием промышленной революции.* С одной стороны, система образования и повышения квалификации отражает существующие потребности экономики и направлена на подготовку специалистов способных сразу после обучения выполнять трудовые функции на рабочем месте. С другой стороны функции и требования к компетенциям меняются столь быстро, что иногда устаревают еще в процессе обучения либо в течение нескольких лет после его окончания. Система профориентации должна основываться на прогнозных требованиях к компетенциям работника, будущих трудовых функциях по профессии и ориентировать субъекты на формирование не только профессиональных компетенций, но и на мета и надпрофессиональных компетенций способствующих непрерывному профессиональному развитию[3,7,8].

3. *Противоречия между возможностями общества обеспечить население эффективными рабочими местами и потребностями индивида в труде, в соответствии со своими способностями и предпочтениями.* Повышение уровня образования в обществе обуславливает возрастание требования индивида к параметрам трудовой деятельности. Человек хочет иметь рабочее место с современной передовой технологией, с благоприятными условиями труда, с комфортной социальной инфраструктурой, с высокой заработной платой. Между тем, не все рабочие места по объективным причинам соответствуют этим требованиям в силу разного темпа технико-экономического развития организаций и отраслей. В системе ПОиПС должны содержаться методы, способствующие ориентации не только на текущее состояние, но и на перспективы развития таких предприятий, отраслей, технологий. Занятость на этих предприятиях может служить степенью и источником развития человеческого капитала.

4. *Противоречия между динамичными изменениями в профессионально-квалификационной структуре организации и стабильностью занятости.* Как было

отмечено ранее, профессионально-квалификационная структура предприятия меняется, рыночные отношения требуют изменения в организационной структуре, структуре производства, структуре рабочих мест. Циклический характер экономического развития изменяет спрос на труд, что сопровождается высвобождением персонала, изменениями (часто радикальными), изменениями требований к работникам, обуславливает необходимость изменения профессий и переподготовки. С другой стороны, человек стремится к стабильной занятости, либо к изменениям обусловленными его желаниями [6]. Поэтому система профориентации должна быть направлена на формирование таких компетенций, на выбор таких траекторий карьерного развития, которые позволяют быть востребованным в относительно-непредсказуемых рыночных условиях.

5. *Противоречия между экономическими потребностями организации и социальными потребностями человека, реализуемыми в труде и /или посредством труда.* С одной стороны, организация как экономическая система стремится к сокращению издержек, в том числе и в затратах на персонал. С этой целью оптимизируются социальные программы, выводятся на аутсорсинг службы социального развития и социальная инфраструктура. Условия труда все больше стандартизируются и унифицируются. С другой стороны человек в процессе труда реализует не только профессиональные компетенции и потребности, но и потребности в уважении, общении, признании, принадлежности к развитому экономическому институту. Поэтому предприятия должны держать баланс между экономическими и социальными аспектами, создавая условия для повышения лояльности и вовлеченности персонала. Данные аспекты чаще всего воплощаются в кадровой политике, организационной культуре и HR-бренде организации как работодателя, обеспечивая ее конкурентоспособность на рынке труда. Обострение обозначенного противоречия приводит к увольнению сотрудников, повышенной текучести кадров, ухудшая экономическое положение организации [9]. Система ПОиПС, таким образом, должна ориентировать не только на выбор профессии, но и демонстрировать передовой опыт организации труда, организационной культуры, правильно анализировать HR-бренд.

6. *Противоречия между потребностями организации в рабочей силе нужной квалификации на рынке труда и качеством рабочей силы, компетенциями, формируемыми в рамках системы образования.* С одной стороны, организация как работодатель заинтересована в получении на рынке труда специалистов готовых выполнять трудовые функции в настоящее время. Между тем, технологическое развитие, инновационный характер деятельности формирует уникальные технологии производства, оборудования, технологии управления, которые характерны только для узкого круга организаций [11].

Поэтому система образования в принципе неспособна самостоятельно сформировать компетенции, отражающие специфику профессиональной деятельности на конкретном рабочем месте. Для устранения этого противоречия система ПОиПС организует взаимодействие образовательной организации, работодателя и индивида с тем, чтобы совместно сформировать компетенции нужного качества.

7. *Противоречия между экономическими аспектами образования и ограниченными финансовыми ресурсами человека (семьи) для инвестиций в образование.* Если в советское время образование на всех уровнях было для человека бесплатным, то с формированием рыночных отношений возникает и рынок образовательных услуг. Значительная часть компетенций может быть сформирована на основе инвестиций самого человека, все больше услуг предлагается на коммерческой основе. Государство выделяет бюджетные места по направлениям подготовки соответствующим стратегии экономического развития страны. Так, в современных условиях увеличивается количество бюджетных мест для подготовки в сфере компьютерных технологий, в области технического и инженерного обучения, по направлениям естественно-научного профиля. Соответственно, образование по этим направлениям становится более доступным. В условиях ограниченности финансовых ресурсов со стороны человека на эти направления подготовки поступают даже абитуриенты, не имеющие ярко-выраженных способностей и интереса к таким профессиям. В результате человек получив образование не заинтересован работать по выбранной профессии, и ищет себе другую траекторию профессионального развития. Система профориентации в данном случае призвана своевременно демонстрировать перспективы неточного выбора первой профессии и/или сформировать запасную траекторию профессионального развития.

8. *Противоречия между потребностью организации в высоко мотивированных работниках, способных развиваться в соответствии с потребностью организации и системой жизненных ценностей человека.* Современные системы управления персоналом организации ориентированы на лояльность и вовлеченность работников, их высокую самоотдачу, самоорганизацию, работу в команде и др. Все это требует от человека значительных усилий и признания труда в качестве приоритетной базовой ценности. Между тем, трудовая деятельность человека не является единственной сферой его жизнедеятельности. Человек имеет семью, друзей, социальное окружение, потребности в досуге, развлечениях, отдыхе и т.п. Поэтому в системе ПОиПС должны присутствовать инструменты, демонстрирующие иерархию жизненных ценностей, возможности удовлетворения личных потребностей с помощью и посредством труда, преимущества карьерного развития и различных форм занятости.

Такими образом, выделенные противоречия позволяют по-новому взглянуть на цели, задачи и методы профориентации в соответствии с тенденциями развития экономических, технологических, социальных и политических процессов на современном этапе. На основе чего в рамках дальнейшего исследования будут рассмотрены интересы и инструменты профориентации и профессионального самоопределения в контексте непрерывного профессионального развития.

#### **Библиографический список:**

1. Аза Л.А., Вишняк А.И., Головаха Е.И., Костенко Н.В., Лавриненко Н.В., Магун В.С., Матусевич В.А., Небоженко В.С., Оссовский В.Л., Стукало С.Н., Чурилов Н.Н. Профессиональное самоопределение и трудовой путь молодежи// Академия наук Украинской ССР Институт философии, Издательство «Наукова думка», 1987. – с. 212-213.
2. Апенько С.Н. Эффективность профессиональной ориентации на специальности высшей квалификации, диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Омск; 1994, С. 41-48.
3. Голованова И.Ф. Проект «Мой выбор» в профессиональном самоопределении школьников // Школа и производство. – 2003. - № 3. – С.24-26
4. Диннер И.В. Влияние четвертой промышленной революции на систему профориентации/ Динамика социальной трансформации российского общества: региональные аспекты: Материалы V Тюменского международного социологического Форума. 2017. С. 813-818.
5. Диннер И.В. Развитие системы и становление новых субъектов профориентации/ И.В. Диннер//Социально-экономические тенденции развития экономики: сб. науч. тр. / Минобрнауки России, ФГБОУ ВО ОмГУ им. Ф. М. Достоевского; [отв. ред. Л. Н. Иванова, А. Е. Миллер, А. В. Арбуз]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2016. - С.105.
6. Зайцев Г.Г., Черкасская Г.В. Управление деловой карьерой: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 256 с.
7. Константиновский Д.Л. Динамика профессиональных ориентаций молодежи Сибири. – Новосибирск: Наука, 1977. – С. 7;
8. Огуречникова А.А. Профориентация в школах как один из факторов регулирования регионального рынка труда/ А.А. Огуречникова //Современные тенденции развития науки и производства, Международная научно-практическая конференция: в 2-х томах. Западно-Сибирский научный центр. 2017. – С. 448-451.
9. Половинко В.С. Управление персоналом: системный подход и его реализация. – М.: Информ-Знание, 2002. – 484 с.

10. Половинко В.С., Диннер И.В. Влияние профориентации на миграцию и перспективы рынка труда// Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2017. Том 3. № 3. С. 19-32

11. Шарошенков Б.М. Рынок и занятость: (социалистический аспект).- М.: Луч, 1995. – 126с.

***Сведения об авторе:***

***Диннер Игорь Владимирович*** - аспирант, преподаватель кафедры экономики и управления человеческими ресурсами ОмГУ им. Ф.М. Достоевского. Электронная почта: [igor-dinner@yandex.ru](mailto:igor-dinner@yandex.ru)

**СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ**

**А.А. Завалина**

**A.A. Zavalina**

**Тюменский государственный университет, Тюмень**

**Tyumen state University, Tyumen**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена теория внутренних и внешних социальных инвестиций, проведено исследование о социальных инвестициях в международных компаниях. Подведены итоги результатов исследования, рассмотрено положение российских компаний в реализации социальных инвестиций. Сформировано заключение.

**Abstract:** This article discusses the theory of internal and external social investments, a study on social investments in international companies. Summed up the results of the study, reviewed the position of Russian companies in the implementation of social investment. Formed conclusion.

**Ключевые слова:** Социальные инвестиции, международные компании, устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры.

**Keywords:** Social investment, international company, sustainable development, corporate social responsibility, stakeholders.

**Введение.** На сегодняшний день компании все чаще стали приходить к использованию инструментов корпоративной социальной ответственности (КСО), связано это прежде всего с тем, что руководство организаций стало осознавать значимость КСО в

устойчивом развитии организации. Следует отметить, что компании, которые применяют инструменты КСО в своей практике, являются наиболее перспективными и эффективными в ведении бизнеса. Наиболее важным инструментом КСО, являются – социальные инвестиции, поэтому их исследование является актуальным, чаще всего они проявляются в регионе присутствия компании. Направлены социальные инвестиции в основном в здравоохранение, в защиту окружающей среды, в поддержку местных сообществ, в сохранение природных ресурсов, в культуру, в образование и спорт.

Социальные инвестиции представляют собой финансовые и иные ресурсы, направляемые на реализацию социальных программ, которые разрабатываются с учетом внутренних и внешних стейкхолдеров (заинтересованных сторон), и предполагают в стратегическом отношении получение положительного социального эффекта [1].

Отличительной чертой социальных инвестиций, от каких-либо других инвестиций, является не только ожидаемый финансовый результат, а также положительный социальный эффект.

**Теория.** Социальные инвестиции бывают внутренние и внешние. Внутренние направлены на обеспечение охраны труда, на обучение и развитие персонала, на повышение квалификаций, на охрану здоровья, на обеспечение комфортных условий рабочего места. Внешние направлены на охрану окружающей среды, сохранение природных ресурсов, инвестирование в местные сообщества, в культуру, в спорт, в образование и т.д.

Социальные инвестиции являются отправной точкой при создании положительного имиджа компании, они являются долгосрочными вложениями в нематериальные активы предприятия. Во всем мире социальные инвестиции, положительно влияют на деловую репутацию компании, и являются эффективным стимулом для реализации позитивных перемен в обществе. Важно отметить, что средства, направляемые на реализацию социальным программ, не являются благотворительностью, а в долгосрочной перспективе становятся инвестициями, имеющими ощутимый социальный эффект [2].

Существует классификация компаний, которая составлена с приоритетом интересов к социальным инвестициям разных компаний:

— **Большие.** В данном случае, подразумеваются крупные компании, которые уже давно существуют на рынке. Они понимают, что сейчас все очень переменчиво, и также переменчивы мнения стейкхолдеров, поэтому такие компании часто меняют свою стратегию, осуществляя помощь местным сообществам.

— **Осторожные.** К данному виду относятся те компании, которые предостерегаются проблем с органами власти, и стараются принимать участие в жизни местного сообщества.

Т.к., в настоящее время государство требует активного участия со стороны компаний в социуме.

— Общественно нагруженные. К таким относятся, группа организаций, перегруженная социальной инфраструктурой, сотрудничают с государством, предлагая свои методы ее развития.

— Пиарщики. В этом случае, главной целью является социальная эффективность инвестиций. Такие компании вложениями прикрывают свою несостоятельность в бизнесе, пытаются заниматься саморекламой и пиаром.

— Политики. Это такие компании, которые всячески хотят помочь решить глобальные проблемы общества, оставить свой след. Эти компании могут даже рассчитывать на дивиденды [3].

Из представленной выше классификации, можно подвести итог, что у разных компаний разные мотивы для реализации социальных инвестиций.

В современном мире для того, чтобы организации стать успешной и эффективной в своей деятельности, не достаточно быть законопослушной, вовремя уплачивать налоги, обеспечивать сотрудников конкурентной заработной платой. Общество для организации является одним из основных стейкхолдеров, и на сегодняшний день оно ждет от компаний открытости, активной позиции и добровольного вклада в социальную среду. Исходя из этого, социальные инвестиции, как инструмент КСО необходимы современным компаниям для стратегии долгосрочного планирования [4].

В подтверждение выше представленной информации, рассмотрим международные компании, которые используют социальные инвестиции в стратегии долгосрочного планирования. Для исследования выбраны пять успешных компаний из разных отраслей, такие как: АК «АЛРОСА», ПАО «ЛУКОЙЛ», АО Минерально-химическая компания «ЕвроХим», АО «ТВЭЛ», Группа компаний «Ренова», исследуем в каком количестве и в какие направления они реализуют социальные инвестиции. Для наглядного изучения количества суммы социальных инвестиций, возьмем данные за три года (2014-2016 гг.) и отразим их в таблице 1.

**Таблица 1 - Социальные инвестиции с 2014 – 2016 гг.**

Компания	Социальные инвестиции, млрд. руб.		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
АК «АЛРОСА»	3,37	5,4	6,5
ПАО «ЛУКОЙЛ»	4,32	4,9	7,3
АО Минерально-химическая компания «ЕвроХим»	0,93	0,722	1,02
АО «ТВЭЛ»	2,37	2,31	2,10
Группа компаний «Ренова»	1,8	2,2	2,13

*Источник: составлено авторам на основе социальных отчетов.*

АК «АЛРОСА», компания горнодобывающей отрасли, является мировым лидером добычи алмазов, нацеленная на комплексное решение приоритетных национальных задач по освоению природных ресурсов. Социальные инвестиции направлены на адресную помощь детским учреждениям, объектам культуры и искусства, спорта, поддержку здорового образа жизни, в науку, образование, медицину. Также в компании на протяжении многих лет реализуются программы «Оздоровление и отдых работников и их детей», «Здоровье», «Культура и спорт», программа «Жилье», программа «Негосударственное пенсионное обеспечение». На финансирование программы «Культура и спорт» в 2016 году направлено 146,9 млн. рублей [5].

ПАО «ЛУКОЙЛ», компания нефтегазовой отрасли. Социальные инвестиции направлены на помощь в решении экономических проблем местных сообществ, в развитие культуры, спорта, в разработку и поддержание программ образования, создание стипендиальных программ, науки, экологии и здорового образа жизни в регионах присутствия. Также компания внесла изменения в пенсионную программу, сделав участие в ней долевым [6].

АО Минерально-химическая компания «ЕвроХим», компания химической отрасли, мировой производитель минеральных удобрений, ей принадлежит комбинат добычи природного газа, производства, логистики и глобального распределения активов. Социальные инвестиции направлены на защиту окружающей среды, в экологию, образование, финансирование медицинских центров, здоровье и спорт. Также компания тесно сотрудничает с местными органами власти и представителями местных сообществ в целях реализации эффективных социальных проектов. Социальные инвестирования реализуются на условиях софинансирования со стороны государства, местных властей и негосударственных организаций, проекты охватывают все регионы присутствия организации. Все инвестиционные решения, принимаемые компанией, согласуются с представителями местного населения [7].

АО «ТВЭЛ», компания энергетической отрасли, создана в целях достижения оптимальной структуры управления предприятиями ядерно-топливного цикла российской атомной отрасли, повышения эффективности работы и конкурентоспособности на глобальном рынке. Социальные инвестиции направлены в экологию, защиту окружающей среды, участие в конкурсе общественных проектов, оказание поддержки детским учреждениям, в спорт и образование [8].

Группа компаний «Ренова», относится к финансовой отрасли, владеет и управляет активами в металлургической, горнодобывающей, химической, строительной отраслях, транспорте, энергетике, телекоммуникациях, высокотехнологическом машиностроении,



ЖКХ, медицине и финансовом секторе в России и за рубежом. Социальные инвестиции направлены на поддержание культуры и искусства, в общество, в спорт, в науку и образование [9].

**Результаты исследования.** Из проведенного исследования, как мы видим, международные компании используют большое количество средств на социальные инвестиции, и не скрывают их направлений. Что касается направлений, у выбранных компаний в большей части они схожи, в основном это защита окружающей среды, здоровье, спорт, образование и поддержка местных сообществ в целом.

Социальные инвестиции, в стратегии долгосрочного планирования, популярны в исследуемых международных компаниях. Подтверждение этому также может быть то, что на первых страницах официальных сайтов компаний присутствует информация о КСО, социальных инвестициях, также представлены отчеты о нефинансовых результатах, где прописаны направления социальных инвестиций, социальные программы, реализуемые компанией, благотворительность и т.д.

Что же касается нашей страны, социальные инвестиции также присутствуют, но некоторые российские компании просто даже не понимают смысла и значения данных инвестиций. Тем не менее, постепенно наши компании все чаще начинают использовать социальные инвестиции в стратегии долгосрочного планирования.

- Основными проблемами реализации социальных инвестиций в России, выступают:
- Отсутствие сути понятия, нет определенных правил, каким образом должны осуществляться данные инвестиции, для чего они нужны;
  - Отсутствие системы, часто в компании цели и мотивы не совпадают, и руководство не может прийти к общему «знаменателю»;
  - Отсутствие регулирования социальной отчетности со стороны государства.

Также является проблемой на сегодняшний день публичная осведомленность деятельности компании, т.к. если компания распишет социальные инвестиции и представит в общий доступ, велика вероятность того, что у государства могут возникнуть вопросы по доходам компании, и в таком случае проверка неизбежна. По мнению предпринимателей, социальные инвестиции должны быть представлены в качестве факта, без дальнейших разбирательств со стороны государства. В настоящее время в законодательстве РФ лишь прописано то, что работодатель обязан обеспечить своих сотрудников полным социальным пакетом, включающим – оплату отпуска, медицинское и пенсионное страхование, компенсацию затрат при поездках в командировки. Все это относится к внутренним социальным инвестициям, соблюдение этих условий повысит уровень КСО в нашей стране.

**Заключение.** Из выше приведенной информации, следует сделать вывод, что социальные инвестиции для организации являются эффективным механизмом реагирования на ожидания и запросы общества в целом. В данном случае это положительно влияет на имидж международной компании, укрепляет деловую репутацию, делает компанию более эффективной, создает предпосылки для дальнейшего устойчивого развития, способствует минимизации рисков и предоставляет максимизацию возможностей [10].

Что касается России, безусловно, проблемы с реализацией социальных инвестиций есть, т.к. в законодательстве нет четко сформулированных ответов на конкретные вопросы. Публичный спрос на информацию о совершившихся вложениях довольно невнятно сформирован, в связи с этим некоторые компании опасаются раскрывать свои социальные действия, чтобы не повлечь за ними не нужных вопросов. В данном случае, российские компании могут позаимствовать опыт применения социальных инвестиций зарубежных стран, где приоритетом является социальная сфера, а компании делают все возможное для ее реализации.

#### **Библиографический список:**

1. Дыльнов Д.Г. Понятие и теории социальных инвестиций / Дыльновские чтения «Российская идентичность: состояние и перспективы». – 2015.
2. Тестина Я.С., Печерица Е.В. Социальные инвестиции как форма реализации корпоративной социальной ответственности. / Фундаментальные исследования. – 2016. - С. 185-189.
3. <https://businessman.ru/sotsialnyie-investitsii-osobennosti-vidyi-suschnost-i-znachenie.html>
4. Безруков М.Ю. Перспективы и развития КСО и нефинансовой отчетности в практике управления российских компаний. / Сборник статей студентов магистратуры. – 2014. - С. 22-25.
5. <http://www.alrosa.ru>
6. <http://www.lukoil.ru>
7. <http://www.eurochemgroup.com>
8. <http://www.tvel.ru>
9. <http://www.renova.ru>
10. Доклад о социальных инвестициях в России / Ассоциация менеджеров России – 2014. - С. 17.

*Сведения об авторе:*

*Завалина Анна Александровна* – студент магистратуры, кафедры «Мировой экономики и международного бизнеса» ТюмГУ, e-mail: [annaza19@mail.ru](mailto:annaza19@mail.ru)

## **ВНЕДРЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА СПЕЦИАЛИСТА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ**

**Д.С. Идрисова**

**D.S. Idrisova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Данная статья посвящена исследованию профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом». Выявлен ряд проблем по его внедрению, особое место среди которых занимает неготовность работодателей к применению данного нововведения. Основными методами исследования являлись анкетный опрос, интервью, анализ документов. Анализируются вопросы осведомленности работодателей о принятом профессиональном стандарте, степень готовности к внедрению, проблемы по внедрению и какие задачи решает профессиональный стандарт. По результатам исследования в статье сделаны выводы и представлены рекомендации, направленные на преодоление выявленных трудностей.

**Abstract:** This article is devoted to the study of the professional standard "Personnel Management Specialist". A number of problems have been identified for its implementation. The unwillingness of employers to apply this innovation took a special place in this work. The main methods of research were the questionnaire surveys, the interviews and the analysis of documents. This study analyzed the issues of employers' awareness of the adopted professional standard, the degree of readiness for implementation, the problems of implementation, and the tasks the professional standard solves. Based on the results of the research, the article draws conclusions and gives recommendations to solve the difficulties.

**Ключевые слова:** профессиональный стандарт, специалист по управлению персоналом, сертификация персонала, стандартизация работ, работодатели.

**Key words:** professional standard, specialist in personnel management, personnel certification, work standardization, employers.

Многие аспекты рынок труда постоянно находится в процессе модернизации, в связи с этим многие аспекты подвергаются изменениям. Так к работнику предъявляются

различные требования, развитие профессиональных навыков и компетенций, которые не охватывают квалификационные справочки: ЕТКС (Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих); ОКПДТР (Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов); ОКЗ (Общероссийский классификатор занятий); ЕКСД (Единый квалификационный справочник должностей руководителей) так как не могут оказывать существенного позитивного влияния на формирование в России инновационной экономики.

Поэтому на смену им пришёл профессиональный стандарт, который в последствии должен заменить все существующие квалификационные справочки (Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»).

С помощью профессионального стандарта можно решить следующие задачи: связать образование с рынком труда; проведение оценки классификации и сертификации сотрудников; актуализация устаревшей нормативной базы

Внедрение новых инструментов в том числе профессионального стандарта объективно вызывает сопротивление и требует специальных механизмов. Целью нашего исследования стало разработка рекомендаций по внедрению профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом». Методом исследования является: анкетный опрос с менеджерами по управлению персоналом в количестве 129 человек, интервью с экспертами в вопросе профессиональных стандартов, а именно; Стукен Татьяна Юрьевна - доктор экономических наук, преподаватель кафедры «Экономики и управления человеческими ресурсами», декан экономического факультета «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»; Солоусова Ксения Валерьевна – один из разработчиков профессионального стандарта "Специалист по управлению персоналом".

Перейдем к основным результатам исследования, на первый вопрос анкетирования большинство участников 69% (89 человек) ответили, что знают о профессиональном стандарте, но 31% (11 человек) ответили, что нет. Это говорит о том, что слабая информационная база и специалисты по управлению персоналом не следят за изменениями в рамках своей профессии, введение таких нововведений в своей работе как профессиональный стандарт, а именно им предстоит процедура внедрения данного нормативного документа.

Мнения респондентов разделились, отвечая на вопрос «Будете ли Вы внедрять и пользоваться профессиональным стандартом (приказ от 06.10.2015 №691н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом») в своей организации?». Большинство ответили, что не будут внедрять и пользоваться

профессиональным стандартом, как видим из рис. 1, это говорит о том, что омские предприятия пока не готовы применять и жить по новым правилам. Но 40% опрошенных не только будут пользоваться профессиональный стандарт, но и уже разрабатывают проект программы по внедрению.

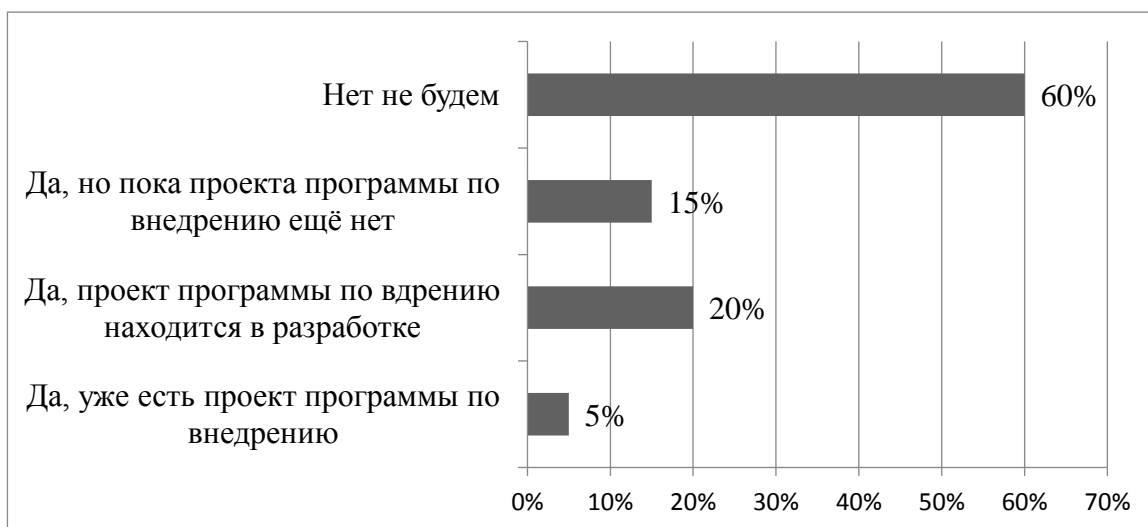


Рисунок 1 - Готовность организации к внедрению и использованию профессионального стандарта

По итогам опроса, эксперты считают, что в г. Омске есть такие организации, которые даже не слышали о профессиональном стандарте, но и те, кто уже готов к внедрению и прилагают к этому ряд усилий, хотя для данных организаций профессиональный стандарт носит рекомендательный характер.



Рисунок 2 - Проблемы внедрения ПС «Специалист по управлению персоналом»

Как следует из рис. 2 проблем по внедрению профессионального стандарта много. Можно пронаблюдать такую тенденцию, что основополагающими проблемами являются «должностные инструкции не соответствуют ПС» и «несоответствие квалификации уже работающих сотрудников».

Эксперты обращают внимание на, то что традиционно специалист по управлению персоналом работал в модели квалификационных справочников, которые стандартизировали требования к должности, а профессиональный стандарт на иной методологии настроен на требования к деятельности. У работников меняется видения своей работы и это требует огромных интеллектуальных усилий.

Таким образом, получаем перечень проблем, которые можно разделить на две группы:

1. на уровне региона:
  - a) менеджеры по управлению персоналом не знакомы с профессиональным стандартом;
  - b) организации не готовы к внедрению;
  - c) понятий аппарат профессиональных стандартов не понятен работникам и работодателям.
2. на уровне организации:
  - a) боязнь работодателей массовой переподготовки работников, а также обучения и увольнении.
  - b) применение профессионального стандарта в кадровом администрировании
  - c) должностные инструкции не соответствуют профессиональному стандарту

Поэтому на основе проведенного исследования, наши рекомендации состоят из двух частей.

Первая часть, связанная с созданием информационной базы, основными субъектами, должны на наш взгляд стать: органы власти в лице Министерства труда и социальной защиты, объединения работодателей, профессиональные сообщества менеджеров по управлению персоналом. В этой части мы рекомендуем организовать семинары, дискуссионные площадки, круглые столы и другого рода активности, к которым предлагаются следующие темы для обсуждения:

Тема 1. Профессиональные стандарты и область их использования. Ознакомление с понятием «профессиональный стандарт» и историей развития. Порядок разработки профессионального стандарта в России.

Тема 2. Изучение содержания профессионального стандарта.

Тема 3. Обязательно применение профессиональных стандартов и государственный реестр профессиональных стандартов. Анализ поручения Президента РФ от 26 декабря 2013 г. № Пр-3050 (обязательность применения профессиональных стандартов государственными и муниципальными организациями), а также п. 3 ст. 1 Федерального закона от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ "О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации". Реестр профессиональных стандартов (<http://profstandart.rosmintrud.ru/>). Детальный разбор Приказа Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2014 г. № 667н «О реестре профессиональных стандартов (перечне видов профессиональной деятельности)».

Тема 4. Приведение в соответствие с профессиональными стандартами нормативной базы организации. Основная цель данной темы заключается в глубоком изучении нормативной базы профессиональных стандартов.

Тема 5. Построение процедуры внедрения профессиональных стандартов. Кто должен проводить процедуру внедрения. Комплекс мероприятий по внедрению профессиональных стандартов. План внедрения.

Тема 6. Процедура оценки квалификации работников и построение плана по дальнейшему развитию. Оценка уровня квалификации персонала, зачем нужна и по чьей инициативе проводится. Разбор Федерального закон от 03.07.16 № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации».

Данные темы соответствуют тем проблемам, о которых было заявлено входе исследования.

Вторая часть рекомендации отражаются в действиях в рамках, конкретных предприятий. В этой части для внедрения профессиональных стандартов, предлагается 5 этапов:

Этап 1. Создание рабочей группы:

- сформировать рабочую группу по внедрению профессионального стандарта;
- обучение рабочей группы;
- создание плана работ по внедрению профстандарта.

Этап 2. Оценка готовности персонала:

- необходимо провести информирование (в формате совещания, рассылки по email почте) сотрудников о будущих изменениях;
- далее оцениваем готовность к изменениям персонала;

- работа с подразделениями и отделами для повышения заинтересованности в инновациях.

Этап 3. Выявление существующего сопротивления и его преодоление:

- выявление и оценка реакции персонала на планируемое изменение;
- преодоление сопротивления по средствам привлечения персонала к участию по внедрению профессионального стандарта.

- управление конфликтами;
- работа с возражениями в коллективе;

Этап 4. Составление перечня трудовых функций и сравнение его с профессиональным стандартом:

- выявление соответствий и различий между выполняемой работой и внедряемым профессиональным стандартом (требования к опыту, требования к уровням квалификации);

- оцениваем, в каких именно обобщенных трудовых функциях должностные обязанности вписаны в профессиональном стандарте;

Этап 5. Определяем требования к знаниям, умениям, навыкам:

- проводим оценку знаний, умений, навыков исполнителя (соответствует\не соответствует);

- изменение в должностных инструкциях требований к образованию, стажу и наименованиям должностей по которым производится внедрение профессионального стандарта;

- необходимо внести каждому работнику записи о переводе на новую должность в трудовую книжку и в личную карточку работника по форме Т-2.

- внесение изменений в штатное расписание (издание приказа о внесении изменений в действующее штатное расписание или утверждением нового документа);

- подготовка проекта изменений в локальные нормативные акты организации (если профстандарт является обязательным, то положение об оплате труда должно включать в себя систему оплаты с учетом квалификационных уровней которые он в себя включает);

- обучение сотрудников в соответствии с требованиями профессионального стандарта.

Итак, в результате исследования, предложены мероприятия такие как: создание условий в регионе для внедрения профессиональных стандартов и технология внедрения профессиональных стандартов. Цель исследования достигнута, эти результаты, могут быть



использованы не только для внедрения профессионального стандарта специалиста по управлению персоналом, но для внедрения других профессиональных стандартов.

#### **Библиографический список:**

1. Постановления Правительства РФ «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов» от 22 января 2013 г. № 23 [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. – Режим доступа: свободный. (Дата обращения: 01.12.2016 г.).
2. Былков, В.Г. Трансформация системы квалификаций на основе создания профессиональных стандартов [Текст]: / В. Г. Былков // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. №4. - С. 67-72.
3. Горшкова, О.В. Профессиональные стандарты: практика разработки и внедрения в России [Текст]: / О.В. Горшкова, Л.Ю. Фалько // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. - № 5. - С. 93-102.
4. Долбнев, А. Профстандарты для кадровиков: обязательны ли они? [Текст]: / А. Долбнев // Кадровик. – 2014. - №12. - С. 65.
5. Зайцева, Е. Г. Особенности формирования новых федеральных государственных стандартов профессионального образования [Текст]: / Е. Г. Зайцева // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2010. - № 2. – С 14-17.
6. Кибанов, А. Зачем нужен профессиональный стандарт менеджера по персоналу? [Текст]: / А. Кибанов // Кадровик. – 2014. - №10. - С. 91.
7. Коняхина, И. В. Компетентностный подход в высшем профессиональном образовании (теоретический аспект) [Текст]: / И.В. Коняхин // Вестник ТГПУ. - 2012. - №11 (126). - С.68-71.
8. Лейбович, А.Н., Разработка и применение профессиональных стандартов [Текст]: словарно-справочное пособие / А.Н. Лейбович. - М.: Перо, 2014. - 33 с.
9. Лейбович, А.Н. Профессиональные стандарты как инструменты сопряжения деятельности системы профессионального образования с требованиями рынка труда [Текст]: / А.Н. Лейбович // Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования. - 2013. - №7. - С. 72.
10. Информация Минтруда России по вопросам применения профессиональных стандартов [Электронный ресурс] / Министерство труда и социальной защиты РФ. – Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/payment/128>, свободный. (Дата обращения 24.03.2017 г.).

*Сведения об авторе:*

*Идрисова Дина Сериковна* – выпускница кафедры «Экономика и управление человеческими ресурсами» ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [Didrisova\\_20@mail.ru](mailto:Didrisova_20@mail.ru)

**ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ В ВУЗАХ: РЕАКЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ  
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**О. С. Коржова**

**O.S. Korzhova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск  
Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация.** Сегодня система высшего образования в России находится на этапе трансформации. Эта трансформация выразилась не только в дифференциации и реорганизации университетов, снижении количества абитуриентов, поступающих в вузы, изменения образовательных технологий, но также и изменений в системах оплаты труда преподавателей вузов. Данное исследование посвящено оценке реакции преподавателей на изменения, происходящие в системах оплаты труда. Основным методом исследования - анкетный опрос работников вузов, расположенных на территории Омской области. Численность опрошенных работников составила 222 человека. В результате исследования было получено, что преподаватели вузов Омской области довольно положительно оценивают понятность используемых систем вознаграждения, а также их связь со стратегиями развития вузов. Но при этом преобладающим типом мотивации у преподавателей является материальный тип, что может выступать в качестве барьера развития вузов.

**Abstract.** The Russian system of higher education is experiencing today a difficult stage of transformation. This transformation is reflected not only in the differentiation and reorganization of the universities, reducing the number of students enrolled in higher education, changes in educational technology, but also in changes in systems of remuneration of teachers in higher education institutions. This study focuses on evaluating the reaction of teachers to changes in the remuneration systems. The main method of research is a questionnaire survey of employees of universities located on the territory of Omsk region. The number of surveyed workers amounted to 222 people. In the result of the study it was found that teachers of higher education institutions of the Omsk region is quite positive about the understandability of the systems of remuneration and their relation to the strategies of development of institutions But at the same time the prevailing

type of motivation of teachers is the material type of motivation what can act as a barrier to the development of institutions.

**Ключевые слова:** система оплаты труда, преподаватели, университет, Омская область.

**Key words:** remuneration system, teachers, university, Omsk region.

Сегодня система высшего образования во всем мире переживает сложный этап трансформации.

В течение последних десятилетий во всем мире усиливается конкуренция между университетами за таланты и финансирование научно-исследовательской работы. Сегодня эта конкуренция выходит на новый уровень, который характеризуется переосмыслением самого понятия традиционного университета, так как некоторые из его функций предоставляются другими организациями (например, платформами, реализующими массовые открытые онлайн-курсы) [1].

Кроме того, можно выделить ряд трендов, характерных для отечественной системы высшего образования. К числу таких трендов можно отнести следующие [2, 3]:

- Дифференциация вузов - выделение вузов с особым статусом, федеральных, национальных исследовательских и опорных региональных университетов.
- Реорганизация сети государственных вузов путем присоединения слабых вузов к более сильным.
- Изменение образовательных технологий, переход от «знаниевого» к деятельностному, практикоориентированному подходу, ориентация на формирование компетенций у обучающихся.
- Демографические вызовы в контексте образования, проявляющиеся в снижении численности абитуриентов-выпускников школ.

Происходящие сегодня изменения в системе высшего образования во всем мире приводят к тому, что вузы, желающие быть и успешными, вынуждены адаптироваться под вызовы внешней среды. Эта задача требует от образовательных организаций определения своих конкурентных преимуществ, формулирования приоритетных направлений своей деятельности и разработки стратегии своего развития. При этом результат реализации стратегии вуза во многом зависит от степени вовлеченности персонала в этот процесс. Одним из рычагов вовлечения персонала является применяемая в вузе система стимулирования труда.

Основные характеристики вознаграждения персонала большинства российских вузов сложились в конце 1990-х - начале 2000 годов и отражали ситуацию, связанную с недостатком бюджетного финансирования. В большинстве вузов уровень заработной платы преподавателей определялся занимаемой должностью и объемом учебной нагрузки, а также выполнением достаточно широкого перечня дополнительных обязанностей (профорientация, учебно-методическая работа, кураторство, воспитательная работа, взаимодействие с работодателями, и др.) и результативностью научной и учебно-методической деятельности. Учитывая многообразие параметров деятельности, многие вузы разработали системы материального стимулирования с большим количеством показателей, зачастую с использованием рейтинговых методов оценки и вознаграждения персонала. Однако, такой широкий перечень показателей стимулирования не позволяет выделить действительно приоритетные направления деятельности. Это, в свою очередь, приводит к распылению ресурсов и невозможности использовать инструменты материального стимулирования для решения важнейших задач вуза.

Трансформация в системе образования ведет и к изменению в системах стимулирования труда преподавателей вузов. В сложившихся условиях представляет интерес изучение отношения преподавателей к происходящим изменениям в системах стимулирования труда.

Цель данного исследования – изучить отношение преподавателей вузов к трансформации систем стимулирования труда.

В качестве метода исследования выступил анкетный опрос персонала (научно-педагогических и административно-управленческих работников) восьми государственных вузов, расположенных на территории Омской области. Исключение составили филиалы головных вузов, базирующихся за пределами региона, и вузы силовой направленности. Численность опрошенных работников составила 222 человека.

Реакция преподавателей на изменение в системах стимулирования труда оценивалась по следующим пунктам:

1. Понятность применяемой системы стимулирования труда для работников.
2. Связь стимулирования труда со стратегией вуза.
3. Влияние используемых систем стимулирования на трудовое поведение работников.

Рассмотрим последовательно каждый из этих пунктов.

1. Понятность применяемой системы стимулирования труда для работников.

По данному показателю большинство опрошенных работников оценивают существующую систему стимулирования труда как абсолютно (21%) и в целом понятную (66% опрошенных).

## 2. Связь стимулирования труда со стратегией вуза.

Для начала респондентам был задан вопрос о том, насколько хорошо они знакомы со стратегией своего вуза (35% хорошо знакомы, около 48% знакомы в общих чертах). Далее работникам предлагалось оценить, насколько их деятельность влияет на достижение вузом стратегических показателей, а также насколько размер их заработной платы зависит от их участия в достижении стратегически важных показателей. Так, было получено, что респонденты довольно позитивно оценивают связь своей деятельности и размер заработной платы с достижением стратегических показателей вуза. По результатам опроса было получено, что 40% преподавателей оценивают влияние своей деятельности на достижение стратегически важных показателей как значительное. Размер заработной платы зависит от достижения стратегических показателей у 32% респондентов напрямую, а еще у 42% - периодически.

## 3. Влияние используемых систем стимулирования на трудовое поведение работников.

Здесь анализировались стимулы, при которых работники готовы взять на себя дополнительные обязанности, нагрузку и т.д., а также причины, которые могут побудить работников к увольнению.

Так, по результатам анкетного опроса было получено, что в текущих условиях наиболее значимыми для преподавателей являются материальные стимулы. Респонденты отмечают, что готовы работать более, чем на 1,0 ставку, писать дополнительные статьи, а также заниматься дополнительной организационной работой при наличии дополнительной оплаты.

Анализ потенциальных причин увольнения показал, что каждый второй преподаватель (53%) готов задуматься о смене места работы при предложении более привлекательной заработной платы (Рис.1.). Также значительная часть респондентов отметила такие причины, как предложение работы с меньшим количеством бумаг и бюрократии (39%), с лучшими условиями труда для научной (36%) и учебной деятельности (26%).

Это еще раз подчеркивает, что на сегодняшний день у преподавателей вузов Омской области преобладает материальный тип мотивации, что может отрицательно сказаться на вовлеченности работников в деятельность, направленную на развитие вуза, а также на качестве преподавания.



Рисунок 1 - Потенциальные причины смены места работы, %

Таким образом, несмотря на то, что преподаватели довольно позитивно оценивают понятность применяемых систем стимулирования труда, а также их связь со стратегией вуза, преобладающей является материальная мотивация научно-педагогических работников, что может выступать в качестве барьера развития вузов.

#### Библиографический список:

1. Barber, M., Donnelly, K., & Saad Rizvi. (2013). *An Avalanche is Coming: Higher Education and the Revolution Ahead*. London: Institute for Public Policy Research.
2. Модернизация российского образования: вызовы нового десятилетия / В. Галкин, Д. Зуева, А. Волков, А. Климов, Д. Конанчук, П. Мрдуляш. – М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2016. – 104 с.
3. Курбатова, М.В., Левин, С.Н. Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования / М.В. Курбатова, С.Н. Левин // *Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований)*, 2013. Т. 5. № 1. С. 55-80.

#### *Сведения об авторе:*

**Коржова Ольга Сергеевна** – аспирант кафедры Экономики и управления человеческими ресурсами, ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского», e-mail: [olishb@yandex.ru](mailto:olishb@yandex.ru)

# ПОНЯТИЕ, ЭТАПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ СПОРТСМЕНА

Д.А. Шмакова

D.A. Shmakova

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** В настоящее время проблемы спорта, особенно профессионального, становятся для РФ все более актуальными. Победы профессиональных спортсменов на различных спортивных соревнованиях (от различных спортивных турниров до соревнований уровня Олимпиады) влияют на престиж страны.

Кроме того, курс Правительства на здоровую нацию, а, значит, и спортивное развитие населения страны делают актуальными имеющиеся проблемы спортивной подготовки как спортсменов-любителей, так и профессионалов. И одним из таких актуальных вопросов является управление карьерой профессиональных спортсменов. При этом на сегодня в данной сфере есть немало проблем – психологических, юридических, экономических, а также профессиональных.

**Abstract:** Currently, the problems of sport, especially professional, be for Russia more and more urgent. Victory professional athletes in various sports (different sport tournaments to the competitive level of the Olympic games) affects the prestige of the country. In addition, the Government's commitment to a healthy nation and therefore, sports development of the country's population makes it relevant to the existing problems of sports training of athletes-Amateurs and professionals. One of such important issues is the management of the career of a professional athlete. At the same time today in this area there are many problems – psychological, legal, economic, professional.

**Ключевые слова:** карьера, спорт, профессиональная деятельность, управление, проблемы, достигнутые результаты.

**Keywords:** career, sport, professional activity, management, problems, results.

В переводе с латинского карьера (carriera) – это бег, жизненный путь, поприще. В современной трактовке – это успешное продвижение по служебной лестнице вверх. С позиции теории управления персоналом под карьерой понимается результат осознанной жизненной позиции и политики человека в сфере своей трудовой деятельности, должностной и / или профессиональный рост. В жизни современного человека выбор

карьеры - одно из наиболее важных решений, которое он принимает, поскольку достижения человека в той или иной сфере, как правило, напрямую зависят от соответствия между характером выбранной им работы и его личностными характеристиками. Кроме того, успешность карьеры во многом зависит от совместимости личностных ожиданий человека в сфере карьеры с получаемыми им возможностями профессионального роста [5].

Известно, что росту карьеры способствуют следующие факторы – рис. 1.

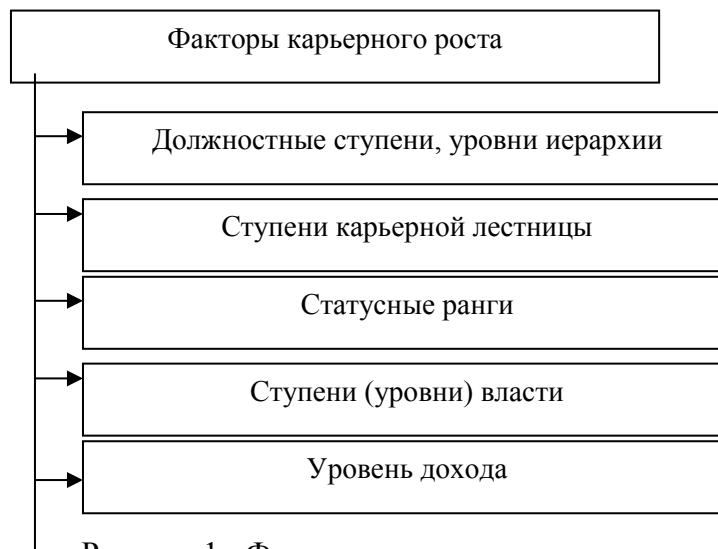


Рисунок 1 - Факторы карьерного роста

Индивидуальные особенности карьерного роста обуславливаются значительным количеством причин, которые зависят как от личностных качеств человека, так и от особенностей той сферы, в которой формируется его карьера, а также и от специфики общества, в котором существует человек. Обзор литературы позволяет выделить следующие траектории развития индивида в рамках профессии, которые ведут к разным типам карьеры – рис. 2.

Как правило, при развитии своей профессиональной карьеры человек проходит следующие стадии развития: обучение; поступление на работу; профессиональный рост; поддержка индивидуальных профессиональных способностей; уход на пенсию [8].

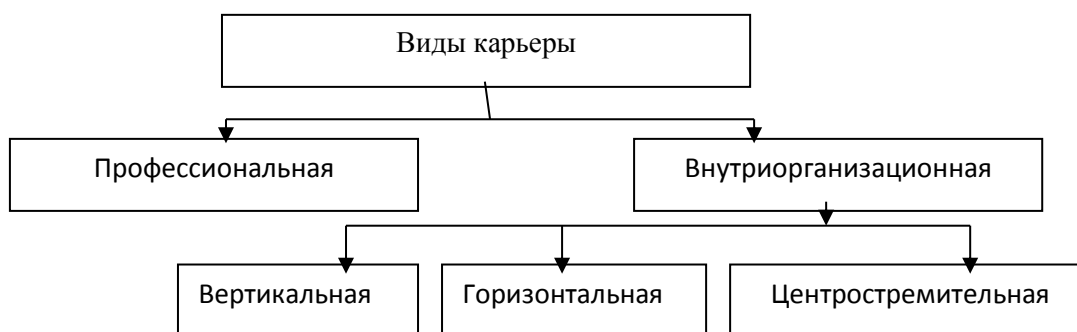


Рисунок 2 - Виды карьеры

Известный российский спортивный психолог Н.Б. Стамбулова [10] выделяет по отношению карьеры любого работника следующие ключевые признаки карьеры:



последовательная многолетняя деятельность (поприще), которое человек себе выбирает для себя; достижение высоких результатов; постоянное совершенствование человека в выбранной им профессиональной деятельности.

Исходя из этого можно сделать вывод, что профессиональная спортивная карьера - это многолетняя деятельность спортсмена, которая нацелена на достижение высоких спортивных достижений, а также связана с постоянным его совершенствованием в избранном виде спорта (нескольким видам спорта).

В своих работах Б.Г. Ананьев [3] выделяет следующие этапы профессиональной спортивной карьеры: подготовка; старт; кульминация; финиш.

Данные этапы профессиональной спортивной карьеры он увязывает со следующими этапами многолетней спортивной подготовки: предварительная спортивная подготовка; начальный этап специализации спортсмена; углубленные тренировки в избранном спортсменом виде спорта; совершенствование спортсменом достигнутых им результатов.

В зависимости от уровня спорта, этапы спортивной карьеры можно классифицировать следующим образом: массовый спорт; спорт высших достижений; профессиональный спорт [6].

Также спортивная карьера может быть классифицирована в зависимости от возраста спортсмена: детская спортивная карьера; юношеская спортивная карьера; взрослая спортивная карьера [1].

Все перечисленные выше классификации спортивной карьеры пересекаются между собой, а также дополняют друг друга. Практический смысл данных классификаций спортивной карьеры заключается в выделении «критических точек» перехода спортсмена от одной фазы своей спортивной карьеры к другой. При этом можно выделить следующие этапы профессиональной карьеры спортсмена: начало спортивной специализации; углубление специализации спортсмена; переход от массового спорта к спорту высших достижений; переход от юношеского ко взрослому спорту; переход от любительского к профессиональному спорту; переход от кульминации к финишу профессиональной карьеры спортсмена; завершение спортсменом своей карьеры в спорте и переход к иным видам профессиональной деятельности (карьере).

Для каждого из перечисленных этапов для спортсмена характерны те или иные проблемы и противоречия (в основном, психологические), которые испытывает спортсмен. Не обязательно они возникнут, но и тренеру, и самому спортсмену следует знать о них для того, чтобы была возможность спрогнозировать их нежелательные последствия, заранее к ним подготовиться. Ведь именно неспособность спортсмена преодолеть возможные кризисные ситуации, которые часто возникают на разных этапах его профессиональной

спортивной карьеры, ведут к уходу из спорта, а также преждевременному завершению профессиональной спортивной карьеры [4].

Таким образом, деятельность человека можно разделить на две большие части: общую и частную. Общие виды деятельности - игру, обучение, трудовые процессы, коммуникации, познание присущи всем людям. Частные же виды деятельности характерны для отдельных групп людей, а именно для конкретных видов профессиональной деятельности, а также для искусства, общественной деятельности и спорта. Это те виды деятельности, в которых человек наиболее полно реализует себя, раскрываясь и самоутверждаясь. При удачном для себя выборе профессиональной деятельности человек может оставаться в избранной сфере достаточно длительное время и «расти» в ней, переходя от одного этапа профессионального мастерства к другому. Такой путь и называется профессиональной карьерой [2].

Можно выделить следующие три значимых признака любой профессиональной карьеры: многолетняя деятельность; деятельность, нацеленная на успех и достижение высоких результатов; постоянное самосовершенствование человека в выбранной им сфере деятельности.

Спортивную карьеру также можно определить, как многолетнюю профессиональную деятельность, которая нацелена на высокие достижения, и которая связана с постоянным профессиональным совершенствованием спортсмена в одном и / или нескольких выбранных видах спорта.

Как и в любой профессиональной карьере, в карьере спортсмена можно выделить следующие четыре этапа: подготовка, старт, кульминация карьеры и ее завершение. Однако профессиональная карьера спортсмена имеет свою специфику, связанную с особенностями спорта как вида профессиональной деятельности [7].

В профессиональной спортивной карьере можно выделить следующие особенности:

1. Как правило, раннее начало этапа «подготовка». Обычно начало спортивной карьеры происходит в дошкольном или же младшем школьном возрасте. Еще более раннее спортивное развитие начинается в семьях, где один или же оба родителя активно занимаются спортом. Однако чаще приход в спорт стихийен, а сам тренировочный процесс на начальном этапе спортивной подготовки - слабо осознанным. И то, и другое чаще базируется на подчинении воле (давлению) взрослых, или же подражании сверстникам.

2. В современном мире ранняя специализация спортсменов связана как со стремительным развитием спорта - усложнением тактики и техники, значительным ростом уровня спортивных достижений, так и с вызванной перечисленными выше факторами необходимостью затрат все большего количества времени на подготовку спортсмена. В

результате набор в спортивные секции производится все с более раннего возраста. Например, эта ситуация типична для таких видов спорта, как плавание и прыжки в воду, фигурное катание, синхронное плавание, художественная и спортивная гимнастика (девочки), где специализация, как правило, начинается уже в возрасте 6 - 10 лет [3].

Такие тенденции, с одной стороны, ускоряют наступление кульминации профессиональной карьеры спортсмена, с другой, - создают угрозу одностороннего развития профессиональной карьеры спортсмена.

3. Ранняя кульминация спортивной карьеры. Как правило, в современном спорте пик достижений приходится на период ранней зрелости (18 - 25 лет) или начало средней (25 - 30 лет).

4. Ость определенные гендерные (половые) различия в сроках наступления «кульминации» и «финиша» профессиональной спортивной карьеры. Как правило, девушки и женщины на 1 - 2 года раньше, чем юноши и мужчины в тех же видах спорта, достигают «кульминации» и, следовательно, раньше завершают активные занятия спортом.

5. Усиление влияния спортивной деятельности на развитие человека как индивида, субъекта, личности и индивидуальности. Спортивная карьера у многих спортсменов совпадает со стадиями детства, юности и зрелости, когда развитие по всем направлениям, идет очень интенсивно и человек достигает расцвета физических и духовных сил [8].

6. Выраженный скачкообразный характер развития. Тренировки и соревнования чередуются, и каждое соревнование рассматривается как определенный (большой или маленький) «этап» профессионального мастерства. Очередное индивидуальное спортивное достижение - всегда лучше прежнего. Именно поэтому спортивная карьера, в отличие от других видов профессиональной деятельности, позволяет более четко отслеживать динамику спортивных результатов и более четко прослеживать основные этапы профессионального пути спортсмена.

7. Вскрытие человеческих резервов. Известно, что спорт является одним из наиболее энергозатратных видов человеческой деятельности, и сами спортивные достижения призваны демонстрировать достигнутый человечеством уровень физического и волевого совершенства.

8. Более жесткие, чем в большинстве иных сфер человеческой деятельности, условия конкуренции. При этом спортивные соревнования - это открытая борьба с конкретно определенными соперниками в рамках действия достаточно жестких правил, что делает позицию спортсмена психологически более определенной по сравнению с другими профессиями и сферами человеческой жизни.

9. Профессиональное отношение к делу. Спортивная карьера не всегда становится профессией человека, его профессиональным заработком, однако всегда характеризуется данной особенностью.

10. Неопределенность момента для ухода. В противоположность типичному для большинства профессий уходу на пенсию по возрасту, для профессионального спортсмена уход зависит не столько от возраста, сколько от динамики его спортивных результатов, а также влияния иных причин.

11. Возможность продления спортивной карьеры за счет смены спортивного амплуа или вида спорта. Во многих профессиях аналогичные возможности весьма ограничены или же вовсе недоступны.

12. Благодаря экстремальности условий, спорт демонстрирует все богатство проявления человеком своей воли и натуры. В силу своей ограниченности по возрасту, спорт более разносторонне демонстрирует физические, волевые и адаптационные возможности человека, чем большинство иных профессий и видов человеческой деятельности [9].

Таким образом, можно утверждать, что спортивная карьера закладывает определенные предпосылки для перехода спортсмена к иному профессиональному виду деятельности и карьере, что немаловажно, поскольку она обычно завершается в период, еще достаточно далекий от пенсионного возраста.

Спортивная деятельность дает возможность человеку приобрести либо новую социальную функцию, либо роль спортсмена, вводит его в мир спорта, дает возможность выстраивания новых отношений с людьми. При этом роль спортсмена достаточно часто конкурирует с иными социальными ролями личности спортсмена (ученика / студента, сына / дочери, друга и пр.), и при определенных условиях, может быть вытеснена ими. В таком случае человек либо уходит из спорта, либо сохраняет его в качестве формы активного отдыха и / или хобби.

#### **Библиографический список:**

1. Алтухов С.В. Ивент-менеджмент в спорте. Управление спортивными мероприятиями. Учебно-методическое пособие. – М.: Советский спорт, 2013. – 208 с.
2. Алтухов С.В., Воробьев А.И. Три Σ спортивного менеджмента. Как не заблудиться в лабиринтах профессии. – М.: Издательство: Российский экономический университет (РЭУ) имени Г.В. Плеханова, 2016. – 228 с.
3. Ананьев Б.Г. Избранные труды по психологии // Электронный ресурс. URL: [http://elib.gnpbu.ru/textpage/download/html/?book=ananyev\\_izbrannye-trudy\\_t2\\_1980&bookhl](http://elib.gnpbu.ru/textpage/download/html/?book=ananyev_izbrannye-trudy_t2_1980&bookhl)

(дата обращения 16.11.2017)

4. Багадирова С.К. Материалы к курсу «Спортивная психология». Учебное пособие. – М.: Кнорус, 2015. – 209 с.
5. Бич Д., Чедвик С. Маркетинг спорта. – М.: Альпина Бук, 2015. – 706 с.
6. Конова Т. Менеджмент спортивных и физкультурно-оздоровительных организаций. Повышение эффективности организаций физкультуры и спорта. – М.: Омега-Л, 2017. – 280 с.
7. Переверзин И.И. Искусство спортивного менеджмента. – М.: Кнорус, 2017. – 408 с.
8. Починкин А.В. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта. – М.: Советский спорт, 2013. – 264 с.
9. Симмонз Д. Арсенал. Побеждать вместе. – М.: Альпина Бук, 2015. – 269 с.
10. Стамбулова Н.Б. Психологические модели и описания спортивной карьеры // Электронный ресурс. URL: [https://psihologia.biz/psihologiya-psihologiya-obschaya\\_693/stambulova-psihologicheskie-modeli-opisaniya-16939.html](https://psihologia.biz/psihologiya-psihologiya-obschaya_693/stambulova-psihologicheskie-modeli-opisaniya-16939.html) (дата обращения 18.11.2017)

***Сведения об авторе:***

***Шмакова Дарья Андреевна*** – магистрант кафедры «Экономики и управления человеческими ресурсами» ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [wmakulya@mail.ru](mailto:wmakulya@mail.ru)

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Р.Р. Абрамов**

**R.R. Abramov**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные проблемы финансовых рынков Российской Федерации, приводится сравнительный анализ с зарубежными рынками, даются рекомендации по возможным вариантам их решения и повышения конкурентоспособности рынков капитала РФ.

**Abstract:** The article examines the main problems of the financial markets of the Russian Federation, compares the analysis with foreign markets, provides recommendations on possible options for their solution and improving the competitiveness of the capital markets of the Russian Federation.

**Ключевые слова:** финансовые рынки, ценные бумаги, денежные средства.

**Keywords:** financial markets, securities, cash.

Для развития любой отрасли, любого бизнеса и организации в любой стране мира необходимы денежные средства для построения устойчивых бизнес-процессов и конкурентной бизнес-модели. Именно для привлечения денежных средств для субъектов рынка с дефицитом денежных средств от субъектов с избытком денежных средств была организована работа финансовых рынков.

При рассмотрении работы финансовых рынков с двух сторон, со стороны заемщика и со стороны кредитора можно увидеть следующее. Например, компания “А” для расширения своего бизнеса нуждается в денежных средствах, но ввиду дороговизны стоимости кредита и прочих негативных факторов решает обратиться на фондовые рынки и выпустить собственные ценные бумаги, например, облигации. В то же время, покупатели этих ценных бумаг будут являться её кредиторами. Таким образом, выполняется основная функция финансового рынка. Эмитент привлекает денежные средства для погашения своих расходов, а кредитор получает более высокий процент за использование его денежных средств.

В настоящее время финансовый рынок в РФ находится в зачаточном состоянии, обусловлено это в первую очередь его отсутствием в СССР. В условиях командно-распределительной экономики СССР движение финансовых потоков определялось решением партийных и финансово-экономических органов, поэтому условий для возрождения фондового рынка, который существовал до революции 1917 года, оставались неблагоприятными до начала 1990-х годов. С развалом СССР начали формироваться и первые зачатки финансовых рынков, стали появляться первые товарно-сырьевые биржи, валютные биржи, биржи ценных бумаг, банки и прочее. Но, к сожалению, это не единственный сдерживающий фактор в развитии основы рыночных отношений. Рассмотрим наиболее важные из них немного позже.

Перед этим изучим рейтинг, составленный экспертами Bank of America в 2015 году. Рейтинг основан на капитализации фондовых рынков различных стран. [1]

На представленных данных видно, что на 2015 год капитализация фондового рынка РФ не только стоит на 13-ом месте в мире, но и имеет тенденцию к уменьшению. Причинами послужили следующие факторы.

Таблица 1 - Крупнейшие по капитализации мировые фондовые рынки, млрд.долл.

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Россия	1057,2	1503	1321,8	861,4	1004,5	796,4
ЮАР	715,1	833,5	491,3	704,8	1012,5	855,7
Гонконг	1715	1162,6	468,6	2291,6	1079,6	889,6
Швейцария	1212,5	1274,5	862,7	1070,7	1229,4	932,2
Республика Корея	835,2	1123,6	494,6	836,5	1089,2	994,3
Индия	818,9	1819,1	645,5	1179,2	1615,9	1015,4
Испания	1323,1	1800,1	946,1	1297,2	1171,6	1031
Германия	1637,8	2105,5	1108	1297,6	1429,7	1184,5
Австралия	1095,9	1298,4	675,6	1258,5	1454,5	1198,2
Великобритания	3794,3	3858,5	1852	2796,4	3107	1202
Бразилия	711,1	1370,4	539,4	1167,3	1545,6	1229
Франция	428,6 <sup>2</sup>	771,2 <sup>2</sup>	492,3 <sup>1</sup>	972 <sup>1</sup>	926,5 <sup>1</sup>	568,7 <sup>1</sup>
Канада	1700,7	2186,6	1002,2	1681	2160,2	1906,6
Китай	2426,3	6226,3	2793,6	5007,6	4762,8	3389,1
Япония	4726,3	4453,5	3220,5	3377,9	4099,6	3540,7
США	19425,9	19947,3	11737,6	15077,3	17139	15640,7

Как уже было сказано, в России очень молодой финансовый рынок, из этого вытекает очень большой сдерживающий фактор для его развития. Речь идет про общую финансовую безграмотность населения. На элементарных уровнях понимания распоряжения личными денежными ресурсами хозяйствующие субъекты ещё понимают лучшие способы распоряжения личными средствами в соответствии со своими потребностями, пускай и не всегда рациональными, но, если речь заходит про фондовые и финансовые рынки более 90 процентов населения вообще не представляют, что это такое и как на этом заработать. Если речь заходит про инвестиции посредством финансовых операций на финансовых рынках, то подавляющее большинство предпочтут банковские вклады фондовым рынкам, и зачастую причина не в рисках этого рынка, например, облигации тех же самых банков, в которых хранятся их вклады, а в непонимании инструментов инвестирования. Более того, слово “брокер” в лучшем случае у большинства вызывает недопонимание, а в худшем отождествляется со словом “мошенник”. Кроме того, есть даже такие, кто предпочитает хранить деньги дома, и на 2008 год таких людей было 49 процентов. [2,3]

Финансовая грамотность россиян находится на одном уровне с Камеруном, Мадагаскаром и хуже, чем в Зимбабве, Туркменистане и Монголии, показало глобальное исследование рейтингового агентства Standard & Poor's. По финансовой грамотности населения Россия разделила 24-е место с Белоруссией, Камеруном, Кенией, Мадагаскаром, Сербией, Того и ОАЭ. Доля «финансово грамотного» населения, по версии S&P, в этих государствах составила 38%. При этом Россию в рейтинге опередили такие страны, как Зимбабве, Туркменистан и Монголия (по 41%), а также Казахстан, Замбия, Сенегал и Украина (по 40%). Наиболее высокие показатели финансовой грамотности показали скандинавские страны: Дания, Норвегия и Швеция (1-е место и 71% финансово грамотного населения). За ними следуют Канада и Израиль (2-е место, 68%) и Великобритания (3-е место, 67%). Также высоки показатели Германии и Нидерландов (66%), Австралии (64%), Финляндии (63%), Новой Зеландии (61%), Сингапура (59%), Чехии (58%), Швейцарии и США (57%). Средний показатель для развитых экономик — 55%. [4]

Второй важной проблемой финансовых рынков России, без сомнения, можно назвать общую политическую и демографическую обстановку в стране. Западные государства во главе с США в связи со сложной ситуацией с Украиной в целом, Донбасом и Крымом в частности налагают на Россию различные политические и экономические санкции, что в свою очередь заставляет западных инвесторов задуматься или вовсе прекратить сотрудничество с Россией. Но если говорить про общий интерес западных инвесторов к рынкам России, то бесспорно сейчас он есть, и крупные банки и инвестиционные холдинги лишь ждут, когда отношения со странами Запада начнут улучшаться, чтобы совершить необходимые инвестиции, ведь российский рынок сейчас очень сильно подешевел ещё и в связи с обесценением рубля в 2014 году [5].

Положительная динамика со стороны иностранных инвесторов наблюдается уже сейчас, о чем свидетельствует доклад Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) от 23.01.2018. Ведомство отчиталось о возросшем интересе со стороны иностранных инвесторов к российскому рынку, прирост инвестиций составил 25 процентов за 2017 год [6]. Можно предположить, что этот интерес скорее всего сохранится и в дальнейшем только продолжится, возможно с небольшими коррекциями.

Свидетельствуют дальнейшему оптимистическому настрою высказывания глав крупнейших мировых промышленных и финансовых организаций [7]:

"Я считаю, что сейчас подходящее, хорошее время инвестировать в Россию. В конце прошлого года у нас был некоторый спад бизнеса из-за падения рубля в России. Но это нормально. У каждого бизнеса есть взлеты и падения. При спаде нужно упорно трудиться, когда дела идут хорошо, можно пожинать плоды. Я настроен оптимистично"



Джек Ма Председатель Совета Директоров

Alibaba Group

"В России у нас долгосрочная стратегия, и она всегда была такой. В этом году исполняется 25 лет нашей работы в России. Наши инвестиции были успешными, хотя иногда сталкивались с трудностями, но в целом это было хорошо для компании. Россия - непростое, но хорошее место для ведения бизнеса. И я бы не исключил возможности дополнительных инвестиций в Россию со стороны ВР."

Роберт Дадли

Генеральный директор ВР

"Мы инвестируем примерно в 70 странах, и Россия находится очень высоко в нашем списке приоритетов."

Бен ван Берден Главный исполнительный директор

Royal Dutch Shell plc

Если взглянуть на динамику индекса ММВБ, который отображает динамику 50-ти крупнейших и динамично развивающихся российских компаний, можно увидеть, что буквально летом 2017 года он находился на докризисном уровне 2008 года, и в настоящее время находится в стадии роста. Российский рынок можно назвать недооцененным, и в свою очередь он имеет большой потенциал для дальнейшего восходящего тренда.

Подводя итоги можно сказать, что несмотря на все проблемы финансового рынка России, в настоящее время он имеет большой потенциал для дальнейшего роста и уже привлекает внимание ряда западных и азиатских инвесторов. Но, к сожалению, политика привлечения инвестиций страны строится только исходя из внешнего спроса. Мы забываем, что внутренний спрос тоже существует, и его несомненно стоит стимулировать, возможно этому будет способствовать введенные в 2016 году уроки финансовой грамотности. [8]

#### Библиографический список:

1. Капитализация фондовых рынок мира:  
<https://smartlab.ru/tag/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0>
2. Оценка уровня финансовой грамотности населения  
<https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/>
3. Оценка уровня финансовой грамотности населения  
[http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya\\_gramotnost/](http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost/)

4. Оценка уровня финансовой грамотности населения  
<https://www.rbc.ru/economics/18/11/2015/564cb0b49a794735ec96b7d2>
5. Отношение западных инвесторов к финансовым рынкам России.  
<http://ktovkurse.com/save/investory-xotyat-vkladyvat-v-rossiyu-no-sankcij-boyatsya>
6. Доклад РФПИ <https://riafan.ru/1018555-uspeshnyi-god-stalo-izvestno-kak-vyrosli-inostrannye-investicii-v-rossiyu>
7. Высказывания руководителей крупнейших компаний  
<https://rdif.ru/WhyRussia/>
8. Уроки финансовой грамотности <https://www.rg.ru/2016/09/07/v-shkolah-vveli-uroki-finansovoj-gramotnosti.html>

*Сведения об авторе:*

*Абрамов Роман Рашидович* – магистр кафедры региональной экономики и управления территориями ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [fujative161@yandex.ru](mailto:fujative161@yandex.ru)

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ КЛИЕНТА**

**Е.О. Беляева**

**E.O. Belyaeva**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию инвестиционного профиля клиента как необходимого инструмента в совершенствовании защиты интересов инвесторов на рынке ценных бумаг. Автором рассмотрены основные предпосылки использования инвестиционного профиля клиента, определены основные критерии, по которым осуществляется формирование инвестиционного профиля клиента. Обосновывается необходимость изменения подходов к механизмам защиты инвесторов с целью формирования благоприятного инвестиционного климата в России.

**Abstract:** Article is devoted to the investment profile of the client as necessary tool in improvement of protection of interests of investors on securities market. The author has considered the main prerequisites of emergence of need of introduction of an investment profile of the client, basic normative documents regulating his drawing up, the main criteria by which formation of an investment profile of the client is carried out are defined. Need of change of approaches to mechanisms of protection of investors for the purpose of formation of favorable investment climate is proved in Russia.

**Ключевые слова:** инвестиционный профиль, инвестор, конфликт интересов, защита интересов инвесторов, финансовый рынок.

**Keywords:** investment profile, investor, conflict of interests, protection of investor's interests, financial market.

**Введение (актуальность).** Финансовый рынок любой страны служит для повышения уровня и качества жизни ее граждан за счет использования финансовых инструментов. Но в процессе инвестирования частный инвестор сталкивается с такими проблемами как асимметричность информации, неумение грамотно и объективно оценить приемлемый для себя уровень риска и доходности, неоправданность ожиданий инвестора из-за недобросовестной рекламы, отсутствие заинтересованности профессиональных участников рынка ценных бумаг в максимизации прибыли инвестора, а также в целом низкий уровень финансовой грамотности и дисциплины [1, с. 101]. Все это снижает доверие инвесторов к финансовому рынку в целом и рынку ценных бумаг (РЦБ) в частности, и, поэтому, совершенствование различных инструментов защиты интересов инвесторов является приоритетной задачей для регулятора.

**Теория (методология).** Согласно проведенных исследований А. Тверски, П. Словиком и Д. Канеманом [2; 3], К. Бейкером и Дж. Нофсингером [4], Р. Талером [5] в рамках концепции поведенческих финансов доказано, что люди при принятии решений, в том числе и инвестиционного, финансового характера, нередко действуют нерационально, поэтому при принятии таких решений следует учитывать индивидуальные склонности инвестора к риску, уровень знаний, временную ориентированность целей и другие факторы.

Совершенствование механизма защиты инвесторов в рамках поведенческого подхода в настоящее время реализуется Национальной ассоциацией участников фондового рынка (НАУФОР) совместно с мегарегулятором – Банком России (Центральным банком).

В соответствии с Федеральным законом от 22.04.1996 «О рынке ценных бумаг» 39-ФЗ в настоящее время инвесторы на финансовых рынках подразделяются на квалифицированные (в т. ч. в силу закона) и неквалифицированные. Градация частных инвесторов осуществляется по таким признакам, как общий объем ценных бумаг, образование, опыт работы, размер имущества и т. д. [6]. Но данные признаки не характеризуют индивидуальные особенности, опыт и потребности клиентов, их склонности к риску. Поэтому Банк России в своем Докладе для общественных консультаций «Совершенствование системы защиты инвесторов на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного

профиля» предлагает пересмотреть подход к категорированию инвесторов в зависимости от их уровня знаний и навыков, уровня дохода и инвестиций и разделить инвесторов на 3 категории - неквалифицированные, квалифицированные и профессиональные. Для квалифицированных инвесторов профессиональным участникам вменяется обязанность определения инвестиционного профиля клиента, в отличие от профессиональных инвесторов, где определение инвестиционного профиля является правом самого инвестора, а не обязанностью профессионального участника.

**Результаты исследования.** Под инвестиционным профилем клиента, согласно Положению Банка России № 482-П понимается:

- доходность от доверительного управления, на которую рассчитывает клиент или ожидаемая доходность – определяется заинтересованность в размере и периодичности получения дохода, его временной определенности;

- риск, который способен нести клиент или допустимый риск – определяется финансовое положение клиента, его знания и опыт в области операций с различными финансовыми инструментами;

- период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск или инвестиционный горизонт [7].

При этом риск недостоверной информации, предоставленной клиентом при формировании его инвестиционного профиля, лежит на самом клиенте. При составлении инвестиционного профиля клиента профессиональный участник рынка ценных бумаг полагается на указания и информацию, предоставленную самим клиентом, и не обязан проверять ее. Кроме того, необходимо предусмотреть обязательное предоставление подтверждающих документов, проведение профессиональным участником периодической переоценки инвестиционного профиля клиента по истечении определённого интервала времени либо по желанию клиента, а также в случае существенных изменений в экономике или материальном положении физического лица.

Таким образом, понятие «инвестиционный профиль» впервые появляется в российском законодательстве, хотя ранее оно использовалось в Стандартах профессиональной деятельности НАУФОР.

Понятие «инвестиционного профиля» применяется также в стандартах саморегулируемых организаций, которые рекомендованы для применения профессиональным участникам рынка ценных бумаг, осуществляющих брокерскую деятельность и деятельность по доверительному управлению, а также являющимися членами этих саморегулируемых организаций.

В частности, Национальная ассоциация участников фондового рынка разрабатывает внутренние профессиональные стандарты, обязательные для применения членами ассоциации, имеющими лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг. По состоянию на начало 2018 года обязательными являются 6 стандартов, включающих меры по предотвращению конфликта интересов, информированию клиентов о рисках и др. Наряду с обязательными стандартами существуют необязательные стандарты, разрабатываемые Ассоциацией. К ним относится Стандарт № 3 «Оценка инвестиционного профиля клиента». Он носит рекомендательный характер для членов Ассоциации, за исключением тех организаций, которые добровольно приняли на себя обязанность по соблюдению всех стандартов и включены в реестр членов Национальной ассоциации участников фондового рынка, соблюдающих все Стандарты [7].

Члены Национальной ассоциации участников фондового рынка, взявшие на себя обязательство соблюдать все вышеперечисленные стандарты, могут воспользоваться возможностью снизить собственный капитал в соответствии с Указанием ЦБ РФ № 3329-У: в отношении лицензии доверительного управляющего - с 35 до 5 млн. рублей, в отношении лицензии брокера - с 35 до 15 млн. рублей [8].

Среди нововведений законодательства можно выделить Федеральный закон от 20.12.2017 «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и статью 3 Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» № 397-ФЗ, который вступит в силу по истечении одного года с момента его официального опубликования. Данным законом вводится понятие инвестиционного советника - профессионального участника рынка ценных бумаг, осуществляющего деятельность по инвестиционному консультированию. К его функциям будет относиться предоставление индивидуальных инвестиционных рекомендаций клиенту в соответствии с его инвестиционным профилем [9].

Таким образом:

- основной предпосылкой введения инвестиционного профиля клиента стало то, что на основе недобросовестной рекламы и заверений продавцов, клиенты выбирают не подходящие им по уровню риска финансовые инструменты;

- инвесторы не всегда могут определить приемлемый и допустимый для них уровень риска;

- введение инвестиционного профиля клиента регулируется Федеральными законами, Положениями Банка России, а также стандартами саморегулируемых организаций;

- основными критериями, по которым осуществляется формирование инвестиционного профиля клиента, являются доходность, риск и период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск или временной горизонт инвестиций;

- действие принципа «последнее слово за клиентом» в отношении квалифицированных инвесторов при условии их надлежащего информирования о сопутствующих рисках;

- в отдельных случаях может применяться стандартный инвестиционный профиль без представления клиентами информации для его составления, исходя из стандартной стратегии управления.

**Заключение.** Вышеизложенные меры по защите интересов инвесторов являются эффективными и своевременными, так как могут предложить инвестору наиболее приемлемый для него вариант инвестирования. Совершенствование регулирования в данной сфере позволит предотвратить нежелательные последствия инвестирования и предоставления новых возможностей улучшения благосостояния инвесторов на финансовом рынке. Открытыми остаются такие вопросы, как периодичность осуществления переоценки инвестиционного профиля, степень детализации критериев при его составлении.

#### **Библиографический список:**

1. *Морозова, Н.Е.* Совершенствование механизма защиты интересов инвесторов на финансовом рынке РФ [Текст] / Н.Е. Морозова, С.Х. Аль-Згуль // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 4-3(58). С. 100-104

2. Принятие решений в неопределённости. Правила и предубеждения [Текст] / Под ред. Д. Канемана, П. Словика, А. Тверски. - Харьков: Гуманитарный центр, 2014. 544 с.

3. *Канеман, Д.* Думай медленно, решай быстро [Текст] / Д. Канеман. - М.: АСТ. 2016. 656 с.

4. Поведенческие финансы. Инвесторы, компании, рынки. Выпуск 1. [Текст] / Под ред. К. Бейкера и Дж. Нофсингера. - М.: Маросейка, 2011. 198 с.

5. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. М.: Э, 2017. 386 с.

6. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.12.2017). Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

7. О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов управляющего [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 03.08.2015 № 482-П (ред. от 31.12.2017). Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

8. Оценка инвестиционного профиля клиента [Электронный ресурс]: Внутренний Стандарт № 3 Национальной ассоциации участников фондового рынка / Официальный сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка / URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=13965> (Дата обращения 15.01.2018)

9. О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и статью 3 Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 20.12.2017 № 397-ФЗ. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

***Сведения об авторе:***

***Беляева Екатерина Олеговна*** – магистрант кафедры «Экономики и финансовой политики» ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [Belyaeva\\_Ekaterina94@mail.ru](mailto:Belyaeva_Ekaterina94@mail.ru)

**ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ  
ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**С.В. Василенко**

**S.V. Vasilenko**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Рассмотрены теоретические вопросы определения инвестиционных фондов. Приведена комплексная характеристика актуальных проблем инвестиционных фондов в России

**Abstract:** The theoretical issues of investment funds' definition are considered in the article. The complex characteristic of actual problems of investment funds in Russia is resulted.

**Ключевые слова:** инвестиционные фонды, коллективное инвестирование

**Key words:** investment funds, collective investment

**Введение (актуальность).** На сегодняшний день в России стоит задача формирования благоприятного инвестиционного климата и развития институтов, позволяющих обеспечить доходность вложений частных инвесторов в условиях глобализации, концентрации и интенсификации движения капитала. Так, согласно Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года одной из приоритетных задач в среднесрочной перспективе стоит повышение емкости и прозрачности финансового рынка, заключающееся во внедрении механизмов, обеспечивающих участие многочисленных розничных инвесторов на финансовом рынке и защиту их инвестиций [1].

Институты коллективных инвестиций дают возможность мобилизации свободного капитала домохозяйств и других экономических субъектов для реализации процессов перераспределения капитала в необходимые отрасли и сектора экономики с дефицитом ресурсов, тем самым обеспечивая рациональное и равномерное развитие как финансового, так и реального рынка.

Несмотря на наличие теоретических разработок в изучении сущности и деятельности инвестиционных фондов, формирование нормативно-правовых основ для регулирования отношений в системе коллективных инвестиций, на практике возникают вопросы, связанные с обеспечением эффективности деятельности инвестиционных фондов. В рамках данной статьи будет рассмотрена задача определения инвестиционных фондов в России с позиции системы взаимосвязанных подсистем, которые в свою очередь отражают актуальные проблемы состояния инвестиционных фондов в России.

**Теория (методология).** Анализ современной экономической литературы показал, что инвестиционные фонды исследуются с разных методологических позиций.

Так, согласно А.Е. Абрамову, инвестиционные фонды представляют собой финансовых посредников, обеспечивающих привлечение средств участников посредством выпуска ценных бумаг или заключения договоров, их объединение и инвестирование на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные разрешенные объекты в целях извлечения прибыли, а также распределение стоимости чистых активов пропорционально долям, принадлежащим инвесторам [2, С. 56].

Группа специалистов под руководством А.Д. Радыгина характеризуют инвестиционные фонды как юридические лица или имущественные комплексы под управлением специализированной компании, позволяющие людям и организациям совместно инвестировать в ценные бумаги, недвижимость и другие активы. Для этого инвестиционные фонды аккумулируют денежные средства многих инвесторов, объединяют



их в пул и вкладывают данные средства в ценные бумаги, недвижимость и другие классы инвестиционных активов на диверсифицированной основе [3, С. 15].

Е.В. Павлова определяет инвестиционные фонды с экономической точки зрения как механизм аккумуляции денежных средств мелких инвесторов, как юридических, так и физических в единый денежный пул и последующего профессионального управления этими средствами как единым портфелем с целью снижения риска инвестирования, снижения затрат на управление инвестициями, получения налоговых льгот, повышения надежности вложений и обеспечения ликвидности [4, С. 75].

И.П. Николаева определяет институт коллективных инвестиций как форму аккумуляции средств мелких вкладчиков для дальнейшего управления объединениями профессиональных управляющих с целью сбережения инвестиций и получения прибыли [5, С. 116].

В соответствии со статьей 1 федерального закона «Об инвестиционных фондах» инвестиционный фонд – это «находящийся в собственности акционерного общества либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц имущественный комплекс, пользование и распоряжение, которым осуществляется управляющей компанией исключительно в интересах акционеров этого акционерного общества или учредителей доверительного управления» [6].

**Результаты исследования.** Системное изучение инвестиционных фондов в России позволяет определить подсистемы и элементы данного института, которые отражают институциональные, финансовые и регулятивные аспекты его функционирования в системе перераспределения финансовых ресурсов. Учитывая взгляды различных авторов на содержание понятия инвестиционных фондов, предлагается следующее видение сущности объекта исследования. Инвестиционные фонды – это система взаимосвязанных подсистем:

- институциональной, которая включает сам фонд, специализированную компанию по управлению фондом, инфраструктурные элементы;
- финансовой, которая включает ценные бумаги и денежные средства, позволяющие объединить инвестиции физических и юридических лиц с избытком финансовых средств в единый портфель, во-первых, для сбережения активов и их дальнейшего диверсифицированного вложения, усредняющего риск; во-вторых, обеспечения ликвидности в интересах акционеров и учредителей; в-третьих, для дальнейшего распределения стоимости активов пропорционально долям инвесторов;
- регулятивной, которая включает нормативно-правовую базу регулирования и саморегулирования деятельности инвестиционных фондов;

- информационной, которая включает информацию, раскрываемую профессиональными субъектами рынка коллективных инвестиций для принятия инвестиционных решений физическими и юридическими лицами с избытком финансовых средств.

Выделение подсистем позволяет структурировать существующие проблемы инвестиционных фондов в целях их системного анализа и решения (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Основные проблемы развития инвестиционных фондов в России

Подсистема	Проблема	Содержание
Институциональная подсистема	Структурный дисбаланс	Значительную долю рынка инвестиционных фондов занимают крупные закрытые фонды, не заинтересованные в поиске и привлечении средств у мелких инвесторов, что затрудняет реализацию одной из ключевых задач аккумуляции свободных ресурсов населения для дальнейшего профессионального управления.
Финансовая подсистема	Инвестиционная привлекательность	Вложение денежных ресурсов в инвестиционные фонды для инвестора сопряжено с принятием широкого объема рыночных рисков. Отсутствие механизмов снижения данной группы рисков на рынке продуктов инвестиционных фондов приводит к снижению привлекательности для широкой группы непрофессиональных инвесторов и также негативно сказывается на эффективности данного рынка. В банковском секторе реализована система страхования вкладов, позволяющая нивелировать возможность потерь своих вложений. Реализация подобного механизма в системе инвестиционных фондов позволит повысить поток свободных активов в данный сегмент финансового рынка страны.
	Повышение качества управления активами через применение системы риск-менеджмента	Согласно отчетам Центрального Банка и Национальной лиги управляющих, кризисные события 2008 и 2014 годов привели к устойчивому снижению количества управляющих компаний и инвестиционных фондов, что свидетельствует о неспособности эффективного управления в условиях нестабильного рынка и обуславливает отток капитала.
Регулятивная подсистема	Правовая нестабильность	Частые существенные изменения в нормативно-законодательной базе приводят к изменению терминологии, правил функционирования инвестиционных фондов, увеличению транзакционных издержек участников рынка коллективных инвестиций
Информационная подсистема	Необходимость информационного обеспечения	Недостаточный объем информации о структуре портфелей инвестиционных фондов и показателей деятельности управляющих компаний приводит к снижению доверия и ограничению потока денежных ресурсов. На сегодняшний день большую роль в освещении деятельности инвестиционных фондов играет СРО Национальная лига управляющих. Реализация механизма применения единых стандартов раскрытия информации GIPS 2010 позволит повысить прозрачность рынка.

*Источник:* составлено автором

**Заключение.** Выявленные группы проблем затрагивают различные стороны деятельности инвестиционных фондов в России, относятся ко всем участникам данного

рынка и требуют решения как со стороны субъектов рынка коллективных инвестиций, так и со стороны государства.

Таким образом, сформированное теоретическое представление позволило определить, что инвестиционные фонды как категория институтов коллективных инвестиций крайне дифференцирована по различным критериям, определяющим специализацию фонда, его организационно-правовую форму и политику инвестирования, предоставляя таким образом широкий набор инструментов для вложения свободных средств не только профессиональным инвесторам, но и частным вкладчикам, предоставляя доступную альтернативу традиционным способам сохранения и увеличения своих активов. В свою очередь практическая реализация всей полноты возможностей данного института возможна при комплексной проработке установленных проблем.

#### **Библиографический список:**

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] / URL: [https://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive\\_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html](https://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html) (дата обращения 24.01.2018)
2. Абрамов А.Е. Инвестиционные фонды: доходность и риски, стратегия управления портфелем. Объекты инвестирования в России. [Электронный ресурс] / А.Е. Абрамов. Персональный сайт Я.М. Миркина. – М., 2008. URL: <http://www.mirkin.ru/docs/book053.pdf> (дата обращения 24.01.2018).
3. Экономика инвестиционных фондов: монография [Текст] / А.Е. Абрамов. К.С. Акшенцева, А.Д. Радыгина. М.: Дело РАНХиГС, 2015. 720 с.
4. Павлова Е.В. Паевые инвестиционные фонды: анализ доходности и преимущества деятельности [Электронный ресурс] / Е.В. Павлова // Вестник НГИЭИ. 2015. С. 74-81. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/paevye-investitsionnye-fondy-analiz-dohodnosti-i-preimuschestva-deyatelnosti> (дата обращения 24.01.2018)
5. Николаева И.П. Рынок ценных бумаг [Текст] / И.П. Николаева. М.: Дашков и Ко. 2015. 256 с.
6. Об инвестиционных фондах [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ (ред. от 31.12.2017). Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «КонсультантПлюс»:Версия Проф.

#### ***Сведения об авторе:***

***Василенко Станислав Владимирович*** – магистрант группы ЭФМ-632-3-01 ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [vasilenkosv22@mail.ru](mailto:vasilenkosv22@mail.ru)

## **ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ**

**О.А. Кулагина**

**O.A. Kulagina**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Статья посвящена изучению подходов к определению финансового контроля на финансовых рынках. Автором исследованы законодательные основы финансового контроля на финансовых рынках. В статье рассматривается необходимость построения типологии финансового контроля на финансовых рынках с учетом специфики каждого вида финансового рынка.

**Abstract:** The article is devoted to the study of approaches to the definition of financial control in financial markets. The author investigates the legislative bases of financial control in financial markets. The article considers the need to build a typology of financial control in financial markets, taking into account the specifics of each type of financial market.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, финансовый рынок, регулирование, надзор

**Key words:** financial control, financial market, regulation, supervision

**Введение (актуальность).** В условиях интенсивного развития финансовых рынков хорошо организованный финансовый контроль на финансовых рынках призван обеспечить их стабильность и прозрачность. Глобализация финансовых рынков, расширение их масштабов, введений новаций, новых технологий, усложнение форм отношений приводит к необходимости постоянного усовершенствования механизма финансового контроля, разработке нового более совершенного законодательства, изучению проблем и появлению новых методологий и методов их исследования. Между тем, в теории финансов до сих пор дискуссионными остаются вопросы, касающиеся как самого понятия финансового контроля на финансовых рынках, так и его типологии.

**Теория (методология).** Существует несколько подходов к трактовке понятия «финансовый контроль на финансовых рынках». В первую группу следует включить авторов, которые дают определение финансовому контролю без привязки к финансовым рынкам. Так, А.М. Новиков рассматривает контроль как функцию системы управления [1, с. 58]. Е.Ю. Грачева рассматривает финансовый контроль как особую деятельность

уполномоченных государством органов и организаций в области соблюдением законности в финансовой сфере [2, с. 19]. С точки зрения В.М. Родионовой, финансовый контроль представляет собой систему, обеспечивающую сохранность, эффективность и целевое расходование финансовых ресурсов [3, с. 19]. Эта точка зрения представляет особую значимость для целей настоящей статьи.

Вторая группа авторов исследует финансовый контроль непосредственно на финансовых рынках. Однако, они не дают чёткое определение финансовому контролю. При этом одна часть авторов отождествляет понятия «контроль», «надзор» и «регулирование» (Д.А. Петров [4]; А.М. Евсиков [5], А.А. Ситник [6].) Другая часть авторов делает различия между этими понятиями (Ильин А.Ю. [7, с. 36], И.М. Лифшиц [8, с. 20], Р. Т. Балакина, С. А. Гаранина, И. Г. Горловская, и др. [9, с. 9-10].)

Анализ правовой базы финансового контроля на финансовых рынках в Российской Федерации показал, что понятие и виды финансового контроля также трактуются неоднозначно. Так, например, Банк России в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке (Банке России)» осуществляет регулирование, контроль и надзор за деятельностью кредитных и некредитных организаций, а также эмитентов на финансовых рынках. На финансовом рынке Банк России проводит проверки деятельности некредитных финансовых организаций, направляет им для исполнения предписания, применяет к ним предусмотренные законом меры.

В свою очередь на финансовом рынке Банком России также осуществляется надзор, который включает в себя банковский надзор, страховой надзор, надзор на рынке ценных бумаг, надзор за микрофинансовыми организациями. Отдельные виды государственного надзора иногда именуется контролем. Подобная неточность не вызывает существенных проблем в практике, однако по мнению А.А. Ситника проблема носит теоретический характер и указанный недочет должен быть исправлен законодателем в целях совершенствования юридической техники, которая должна стремиться к точности юридических формулировок [6].

Вопросы финансового контроля на финансовых рынках также затронуты в Федеральном законе от 13.07.2015 № 223-ФЗ (ред. от 28.12.2017) «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка». В рамках саморегулирования финансовых рынков контроль сводится к контролю за соблюдением требований, разработанных саморегулируемыми организациями стандартов.

Представляется, что для уяснения соотношения понятий следует обратиться к теории финансов и теории управления. В теории финансов санкт-петербургская научная школа финансов даёт чёткий ответ на вопрос о соотношении рассматриваемых понятий:

контроль – это функция управления финансами, а надзор представляет собой метод финансового контроля. В теории управления регулирование рассматривается как одна из его функций. Отсюда можно сделать вывод о том, что регулирование и контроль в области финансовых рынков – однопорядковые понятия, отражающие в неразрывном единстве функции государства как субъекта управления. Государственные регулирование и контроль финансовых рынков призваны выявлять нарушения, детерминировать отклонения от нормы и создавать условия для достижения поставленных управленческих целей.

Так же дискуссионными являются классификации финансового контроля на финансовых рынках, предлагаемые авторами. Так, Д.А. Петров, выделяя государственный финансовый контроль на финансовых рынках, подразделяет его в зависимости от объекта контроля на контроль над кредитными организациями и банковскими группами и контроль над некредитными финансовыми организациями [4]. А.М.Евсиков в зависимости от субъектного состава финансового рынка разделяет финансовый контроль на финансовых рынках на финансовый контроль над некредитными финансовыми организациями и финансовый контроль над эмитентами и акционерными обществами [5].

**Результаты исследования.** В результате исследования вышеуказанных точек зрения можно предположить, что финансовый контроль на финансовых рынках целесообразно рассматривать с точки зрения системного подхода. Система финансового контроля на финансовых рынках в Российской Федерации включает:

- предмет контроля (финансовые и нефинансовые показатели, характеризующие деятельность объекта контроля);
- объект контроля (участники финансовых рынков, в том числе финансово-кредитные организации, нефинансовые организации);
- субъекты контроля (мегарегулятор, саморегулируемые организации);
- сфера деятельности (виды финансовых рынков);
- принципы финансового контроля (законность, справедливость, независимость, гласность, объективность, компетентность, эффективность, ясность, достоверность и др.);
- цели и задачи финансового контроля:
- функции финансового контроля;
- правовую основу финансового контроля;
- процесс финансового контроля;
- методы (способы) финансового контроля (проверки, ревизии);
- результат финансового контроля.

Системный подход позволяет выделить классификационные критерии финансового контроля на финансовых рынках, и на этой основе, выстроить типологию финансового контроля на финансовых рынках с учетом специфики каждого вида финансового рынка.

В зависимости от объекта контроля (конкретных видов участников финансовых рынков) финансовый контроль на финансовых рынках можно выделить финансовый контроль финансово-кредитных организаций, в том числе:

- а) финансовый контроль кредитных организаций,
- б) финансовый контроль некредитных финансовых организаций, в том числе:
  - финансовый контроль профессиональных участников рынка ценных бумаг,
  - финансовый контроль участников страхового рынка,
  - финансовый контроль участников рынка коллективных инвестиций и т.д.

В зависимости от субъекта контроля финансовый контроль на финансовых рынках можно разделить на:

- а) финансовый контроль, осуществляемый Центральным банком РФ,
- б) финансовый контроль, осуществляемый саморегулируемыми организациями, например: на рынке ценных бумаг – контроль, осуществляемый НАУФОР, ПАРТАД; на страховом рынке - контроль, осуществляемый Всероссийским союзом страховщиков, Ассоциацией профессиональных actuариев и т.д.; на рынке коллективных инвестиций – контроль, осуществляемый Национальной ассоциацией негосударственных пенсионных фондов, Ассоциацией управляющих компаний «Национальная лига управляющих».

В зависимости от сферы деятельности можно выделить финансовый контроль на денежном рынке, финансовый контроль на кредитном рынке, финансовый контроль на рынке ценных бумаг, финансовый контроль на страховом рынке, финансовый контроль на рынке коллективных инвестиций, финансовый контроль на рынке микрофинансирования и т.д.

Общими принципами финансового контроля на финансовых рынках являются: обеспечение прав собственности на финансовые активы, обеспечение информационной открытости, преодоление информационной асимметрии, обеспечение условий снижения рисков, связанных с вложением средств в финансовые инструменты [9, с. 33]. Однако, принципы следует уточнить в зависимости от сферы деятельности:

- на рынке ценных бумаг – единство нормативной базы, использование механизмов саморегулирования рынка, распределение полномочий по регулированию рынка, приоритет в защите мелких инвесторов и населения, приоритет в развитии инфраструктурных организаций, максимальное снижение и разделение рисков, поддержка конкуренции на рынке, предотвращение, снятие конфликтов интересов,

- на страховом рынке – законность, гласность и организационное единство,
- на рынке коллективных инвестиций - государственная защита интересов инвесторов, стимулирование инвестиционной деятельности,
- на банковском рынке - универсальные базовые стандарты, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору, сгруппированные в семь групп: критерии и условия эффективного банковского надзора, лицензирование и структура надзора, пруденциальные правила и требования и т.д.

**Заключение.** Таким образом, финансовый контроль на финансовых рынках представляет единую систему, элементами которой являются предмет, объект, субъекты контроля, сфера деятельности, принципы, цели и задачи, функции, правовая основа, процесс, методы и результат финансового контроля, в совокупности направленные на достижение единых целей - поддержание финансовой стабильности во всех секторах финансового рынка, эффективности использования финансовых ресурсов, создания условий для здоровой и честной конкуренции на финансовом рынке, защиты интересов инвесторов, информационной открытости и т.д. Предложенные классификации элементов системы финансового контроля на финансовых рынках не являются исчерпывающими и могут быть дополнены и расширены.

#### **Библиографический список:**

1. *Новиков, А.М.* Методология: словарь системы основных понятий [Текст] / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: Либроком, 2013. 208 с.
2. *Грачева, Е.Ю.* Финансовое право [Текст]: учебник / Е. Ю. Грачева, Э. Д. Соколова. 4-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ Инфра-М, 2013. 352 с.
3. *Родионова, В.М.* Финансовый контроль [Текст]: учебник / В. М. Родионова, В. И. Шлейников. – М.: ИД ФКБ-ПРЕСС, 2012. 299 с.
4. *Петров, Д.А.* Государственное регулирование и саморегулирование на финансовом рынке: проблемы соотношения [Электронный ресурс] / Д.А. Петров // СПС Консультант Плюс (дата обращения: 12.01.2018).
5. *Евсиков, А.М.* Государственный финансовый контроль в сфере финансового рынка [Электронный ресурс] / А.М. Евсиков // СПС Консультант Плюс (дата обращения: 12.01.2018).
6. *Ситник, А.А.* Государственный финансовый контроль и надзор: разграничение понятий [Электронный ресурс] / А.А. Ситник // СПС Консультант Плюс (дата обращения: 12.01.2018).



7. Ильин, А.Ю. Механизм правового регулирования внутреннего государственного финансового контроля [Текст] Монография / А. Ю. Ильин, В. В. Котов, М. А. Моисеенко. - Москва: Проспект, 2015. 96 с.

8. Лифшиц, И.М. Правовое регулирование рынка ценных бумаг в Европейском союзе [Текст] Монография / И. М. Лифшиц. - М.: Статут, 2012. 253 с.

9. Государственное регулирование и контроль финансовых рынков [Текст] монография / [Р. Т. Балакина и др.] - Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. 272 с.

**Сведения об авторе:**

**Кулагина Ольга Андреевна** – студент ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [kulagina55o@mail.ru](mailto:kulagina55o@mail.ru)

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ И ИХ  
АККУМУЛЯЦИИ ВО ВКЛАДЫ БАНКОВ**

**М. В. Макаренко**

**M. V. Makarenko**

**Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, Омск**

**Omsk State University n. a. F. M. Dostoevsky, Omsk**

**Аннотация:** Статья посвящена теоретическим аспектам сбережений населения. Рассматриваются различные взгляды на толкование данного понятия, как отечественных, так и зарубежных авторов. Обосновывается необходимость в уточнении понятия «сбережения». Также определяется значимость сбережений для населения, банковского сектора, экономики и государства.

**Abstract:** The article is devoted to the theoretical aspects of people's savings. The different views on the interpretation of this concept, both domestic and foreign authors. The necessity to clarify the concept of "savings". It is also determined by the importance of savings for the population of the banking sector, the economy and the state.

**Ключевые слова:** сбережения населения, каналы аккумуляции сбережений, вклады, депозиты, инвестиции.

**Keywords:** savings of the population, channels accumulation of savings, holdings, deposits, investments.

**Введение.** Сбережения населения как экономическая категория является сложным понятием. Оно играет важную роль в инвестиционном процессе банковской системы страны. Экономический рост страны невозможен без масштабного привлечения инвестиционных ресурсов. Показателем инвестиционного развития страны является ее успешное функционирование в экономической деятельности. Следует отметить, что одним из основных источников финансирования инвестиций являются сбережения и накопления, в том числе граждан, а процесс их аккумуляции представляет собой наиболее активно развивающееся направление банковских услуг.

В современной экономической литературе:

1. Отсутствует единая точка зрения на понятие «сбережения населения».
2. Понятие «сбережения» по своему содержанию шире, чем описано в отечественной и зарубежной литературе. Отсутствие более точного определения понятия «сбережения» не позволяет банкам сформировать эффективную стратегию аккумуляции денежных средств населения в сберегательные вклады.

В связи с этим появляется необходимость для уточнения экономической сущности сбережений для населения, а также банковского сектора, государства и поиска путей аккумуляции сбережений для реального сектора экономики.

Отсутствие единой точки зрения на понятие «сбережения населения» не позволяет решить основное противоречие между владельцами денег и банками, аккумулирующими денежные средства граждан. Противоречие заключается в стремлении населения получить максимально возможный доход от вложений, имеющихся временно свободных средств на счетах в коммерческих банках, то есть сберечь деньги в условиях инфляции. А банки заинтересованы привлечь денежные средства под минимально возможную процентную ставку, т.е. с минимальными расходами. Следует отметить важность сбережений в проблеме распределения валового внутреннего продукта (ВВП) страны, на потребление и накопление, а также использования доходов хозяйствующих субъектов.

**Обзор литературы.** Согласно толковому словарю, сбережения означают накопленную сумму денег [1]. Сбережения населения на бытовом уровне – это часть дохода человека, которая не используется. Большинство людей понимают под денежным сбережением сумму денег, которую отложили на будущий период и не использовали сейчас.

Экономист Л. Н. Майорова определяет содержание понятия «сбережения населения» в четырех аспектах: как «часть дохода, необходимая в будущем для удовлетворения потребностей; определенная часть денежной массы в экономике страны;

процесс принятия решений по накоплению активов; накопленные активы различного характера» [2].

Корягина Т. М. предлагает рассматривать сбережения как экономическую категорию и как институт. В простейшем исходном понимании, сбережения – это излишек дохода над текущими расходами. Сбережения есть экономические отношения между сберегателем, с одной стороны, и по преимуществу кредитно-финансовой системой – с другой стороны. При этом у сберегателя преследуется цель сохранения и преумножения стоимости, а у партнера – использование временно свободных денежных ресурсов и получения в будущем дохода от них в процессе организации какой-либо экономической деятельности, на условии их возврата в указанные сроки. Однако необходимо заметить, что сбережения становятся экономическими отношениями только в том случае, если они используются за пределами домашнего хозяйства [3].

В работе Дж. М. Кейнса, понятие «сбережений» трактуется как «превышение дохода над потреблением, однако помимо личных сбережений значительная часть доходов сберегается центральными правительственными и местными органами власти, коммерческими корпорациями и пр.» [4].

Современный экономист Ю.В. Мелехин считает, что: «сбережения – это часть денежного дохода, которая остается после совершения всех текущих потребительских расходов» [5].

В своей работе, Лопаев А.С. дает более широкое определение сбережениям: «Денежные сбережения населения – это многогранная экономическая категория, отражающая производственные отношения по поводу обособления части денежных доходов населения в результате действия различных факторов и их участия в воспроизводственном процессе» [6].

Ломакин В.К. отметил: «Сбережения обычно предшествуют накоплению и представляют собой формирование денежного капитала, важную роль в процессе которого играют кредитные учреждения» [7]. Действительно, роль кредитных учреждений в исследуемой теме велика.

Раскрывая сущность и значение сбережений населения, необходимо рассматривать каналы аккумуляции сбережений. Сбережения проще всего хранить в банковских вкладах (депозитах), которые в свою очередь обычно застрахованы [8] или в инвестиционных фондах. Это также сбережет деньги от инфляции. Иногда для этих целей оправдано использовать конвертацию в драгоценные металлы (не ювелирные изделия, а банковские золотые и серебряные монеты или обезличенные металлические счета) или сберегательные сертификаты, однако следует помнить, что данные сбережения не страхуются, так как

банки не несут расходов по ним отчисления в Государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов».

Итак, вклады (депозиты) в банках остаются самым популярным и более понятным способом увеличения сбережений для населения. Стоит отметить, что на сегодняшний день все также остро стоит проблема низкого уровня финансовой информированности и грамотности населения.

Банковский вклад представляет собой сумму денежных средств (в российской или иностранной валюте), переданных вкладчиком (физическим или юридическим лицом) кредитному учреждению (банку), преследующий своей целью – получить доход в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций с вкладом [9].

Вклад и депозит, на первый взгляд, являются синонимами, однако, по сути, эти банковские услуги немного отличаются. Депозит – понятие более широкое. Это значит, что каждый вклад является депозитом, но депозит – это не всегда именно вклад. Отличие депозита от вклада заключается именно в том, что может быть передано на хранение.

Вклад может быть срочным и до востребования. Срочный вклад имеет определенный срок действия, и при соблюдении этого условия клиент может получить максимальную выгоду. Вклад – это исключительно банковская операция, поэтому нельзя обращаться в организации, не имеющие лицензии Банка России.

Между двумя понятиями существует разница: депозит и вклад являются видами хранения. Но депозит – это вид хранения ценностей, но не обязательно денег. Депозитом могут быть ценные бумаги, акции, драгоценные металлы и т. п. [10].

Раскрывая сущность данных понятий, необходимо обратиться к нормативным актам, регулирующим вопросы аккумуляции сбережений населения в Российской Федерации.

В ходе изучения основных нормативных актов [11-15], можно сделать вывод о том, что действующее законодательство несовершенно относительно положений о договоре банковского вклада:

- отсутствует единая точка зрения в отношении правовой природы прав банка на денежные средства вклада, соотношения договора банковского вклада и депозита;
- периодическое появление разногласий и споров по вопросам регламентации отношений сторон по договору банковского вклада и правил поведения их участников;
- наблюдаются правовые проблемы, касающиеся обеспечения заключения, изменения, а также расторжения договоров банковского вклада;
- законодательно не закреплены правовые элементы договора банковского депозита в Российской Федерации.

**Результаты исследования.** Итак, необходимо отметить, что тема сбережений населения обратила на себя внимание известных экономистов много лет назад. Сбережения по своей экономической сути – это отложенное потребление. Потребление и сбережение всегда взаимосвязаны: сбережения уменьшаются при росте потреблений с фиксированным доходом, и наоборот. Одним из самых важных факторов, влияющих на сбережение, выступает уровень дохода. Но с ростом дохода начинает действовать одна закономерность: доля дохода, идущая на потребление, уменьшается, а доля сбережения увеличивается.

Действительно, нет единой точки зрения на определение понятия «сбережения». Кто-то дает узкое определение, другие экономисты раскрывают данное понятие с разных аспектов. Одни экономисты, раскрывая сущность сбережений, удовлетворяют интересы банковского сектора экономики, другие – населения. Потребность в решении данного противоречия, заключается в том, что существует необходимость в определении понятия «сбережения», затрагивая интересы всех участников данного процесса. При всей теоретической значимости проведенного исследования, остается ряд вопросов, требующий разрешения: специальное исследование в разрезе изменяющегося законодательства по вопросам правовых отношений вкладчиков и кредитных учреждений, а также исследование договора банковского вклада в гражданско-правовом аспекте.

**Заключение.** Сбережения – это экономические отношения владельцев денег (сберегателей) с преимущественно финансово-кредитными организациями, возникающие с целью сохранения и преумножения стоимости для сберегателей на основе производительного использования финансово-кредитными организациями предоставленных им денежных средств на условиях, определенных договором (возвратности, срочности и платности).

Это определение дает необходимость для банков при разработке и формировании стратегии аккумуляции банками сбережений населения во вклады учитывать не только собственные интересы получения максимального дохода, но и интересы граждан – обеспечить не только сохранность, но и преумножение стоимости привлеченных от них средств.

Таким образом, показателем инвестиционного развития страны является ее успешное функционирование в экономической деятельности. Одним из основных источников финансирования инвестиций являются сбережения и накопления, в том числе граждан, а процесс их аккумуляции представляет собой наиболее активно развивающееся направление банковских услуг.

**Библиографический список:**

1. *Ожегов, С. И.* Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений [Текст]: С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: А ТЕМП, 2007. – 944 с.
2. *Майорова, Л. Н.* Теоретические основы сбережений населения как экономической категории [Электронный ресурс]: Л. Н. Майорова / Экономические науки. 2012. №87. С.281. – URL: <http://ecsn.ru>
3. *Корягина, Т. М.* Сбережения как экономическая категория и как институт [Электронный ресурс]: Т. М. Корягина / Известия Алтайского государственного университета. 2014. №2. С. 274-277. – URL: <http://cyberleninka.ru>
4. *Кейнс, Д.М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избранное [Электронный ресурс]: учебное пособие. – М.: Эксмо, 2015. – 960 с. – URL: [https://books.google.ru/books?id=yZOEAAQBAJ&pg=PA36&hl=ru&source=gbs\\_selected\\_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false](https://books.google.ru/books?id=yZOEAAQBAJ&pg=PA36&hl=ru&source=gbs_selected_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false)
5. *Мелехин, Ю.В.* Рынок сбережений. Социально-экономические механизмы привлечения сбережений населения в экономику России [Текст]: учебное пособие / Ю.В. Мелехин. – М.: Акционер, 2002. – 152 с.
6. *Лапаев, А. С.* Денежные сбережения населения как экономическая категория [Электронный ресурс]: А. С. Лапаев / Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. №2. С. 84-88. – URL: <http://cyberleninka.ru>
7. *Ломакин, В. К.* Мировая экономика [Электронный ресурс]: учебник / В.К. Ломакин. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 671 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115040>
8. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 23.12.2003 № 177-ФЗ (в ред. от 31.12.2017) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф.
9. *Голубев, А.А.* Банковское и страховое дело [Текст]: учебник / А.А. Голубев, А.В. Абакумова, Л.Г. Мишура. – СПб: Изд.: СПб ГУИТМО, 2016. – 93 с.
10. Отличие депозита от вклада [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Плюс Банк». Режим доступа – [http://www.plus-bank.ru/about/pressroom/abc\\_client/depozity-dlya-biznesa/otlichie-depozita-ot-vklada/](http://www.plus-bank.ru/about/pressroom/abc_client/depozity-dlya-biznesa/otlichie-depozita-ot-vklada/)
11. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. от 31.12.2017) // Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф

12. Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов [Электронный ресурс]: Инструкция Банка России от 30.05.2014 № 153-И (в ред. от 14.11.2016) // Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф

13. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 23.12.2003 № 177-ФЗ (в ред. от 31.12.2017) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»: Версия Проф

14. О правилах осуществления перевода денежных средств [Электронный ресурс]: Положение Центрального банка Российской Федерации от 19.06.2012 №383 – П (в ред. от 05.07.17 №4449 – У) // Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф

15. О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций [Электронный ресурс]: Письмо Банка России от 10.02.1992 г. №14-3-20 (в ред. от 29.11.2000 №857 – У) // Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф

***Сведения об авторе:***

***Макаренко Мария Витальевна*** – магистрант кафедры экономики и финансовой политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [makarenko18081994@mail.ru](mailto:makarenko18081994@mail.ru)

**КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ НА ЭТАПАХ  
ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ**

**К.Е. Мороз**

**К.Е. Moroz**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск  
Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассматриваются противоречия, возникающие на этапах жизненного цикла корпоративных облигаций. Анализируются противоречия, возникающие между эмитентом и владельцами облигаций, при осуществлении деятельности представителя владельцев облигаций.

**Abstract:** The article considers the contradictions arising at the stages of the life cycle of corporate bonds. The contradictions arising between the issuer and the bondholders are analyzed when carrying out the activities of a representative of bondholders.

**Ключевые слова:** облигации, корпоративные противоречия, этапы жизненного цикла облигаций, представитель владельцев облигаций

**Key words:** bonds, corporate contradictions, stages of the life cycle of bonds, a representative of bondholders

**Введение.** Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью минимизировать корпоративные противоречия, возникающие на этапах жизненного цикла корпоративных облигаций, для повышения: степени защищённости владельцев облигаций, степени доверия к рынку ценных бумаг, инвестиционной активности владельцев облигаций и привлечения новых инвесторов на рынок ценных бумаг.

Корпоративные противоречия в чаще всего исследуются с правовой точки зрения учёными-юристами. Экономический аспект корпоративных конфликтов, связанных с облигациями, пока мало изучен, этим обусловлен выбор темы статьи.

**Теория (методология).** В современных научных работах корпоративные противоречия определяются: в общефилософском контексте. Так, Максимова К.В. даёт следующее определение корпоративным противоречиям: «отношение между противоположными сторонами, свойствами явления, оно порождает борьбу и преодоление противоположностей». Данное определение скорее подходит к понятию противоречие, не включая вид корпоративных противоречий [1];

- через понятие экономических интересов участников корпорации. Например, Русакова Л.Н. определяет корпоративные противоречия как: «взаимодействие противоположных, взаимоисключающих узкогрупповых экономических интересов различные внутрикорпоративные бизнес-единиц, которые вместе с тем находятся во внутреннем единстве и взаимопроникновении, являясь источником самодвижения и развития корпорации» [2];

- чрез понятие конфликта. Так, Андреев В.К. определяет корпоративные противоречия как: «противоречия возникающие при распределении прибыли или приобретении крупных пакетов акций». Однако автор определяет корпоративные противоречия как часть корпоративных конфликтов. Кроме корпоративных противоречий в состав корпоративных конфликтов входят – корпоративные захваты и корпоративные шантажи [3, с. 7];

- в правовом контексте. Например, Богачева Е.Л. в своих трудах даёт определение корпоративным противоречиям определяя их как: «вполне осознанные действия



участников корпоративных отношений, а несовершенство корпоративного законодательства используется, скорее, как инструмент в корпоративной борьбе» [4].

Использование институционального подхода позволяет отнести корпоративные противоречия к институциональным противоречиям и определить их как взаимодействие между взаимоисключающими, но при этом взаимообуславливающими институциональными противоположностями внутри единой корпорации, выпускающей ценные бумаги.

Корпоративные противоречия, связанные с облигациями, образуют особую группу противоречий. Однако, в экономико-правовой литературе они рассмотрены фрагментарно. Так, Селивановский А.С. описывает противоречия, связанные с осуществлением своей деятельности представителем владельцев облигаций, отмечает, что данный институт требует серьезной доработки со стороны законодателей [5]. Осадчая Ю.С. проводит сравнение между представителем владельцев облигаций (недостатками его работы) и как выполняются его функции за рубежом [6]. Малиновский М. дает оценку деятельности представителя владельцев облигаций, прогнозирует дальнейшее развитие института [7].

**Результаты исследования.** Анализ литературы по теме исследования позволил выявить особенности корпоративных противоречий на этапах жизненного цикла облигации.

Этап 1. Анализ интересов инвесторов, изучение спроса на облигации. На данном этапе выявляются несовпадения спроса и предложения на корпоративные облигации, происходит также выбор финансового инструмента, который может являться альтернативой корпоративной облигации.

Этап 2. Анализ целевых потребностей эмитента в облигациях. Эмитент, выбирая целью выпуска финансирование инвестиционного проекта, рассчитывает на то, что проект принесет высокий доход в будущем. Однако для инвестора инвестиционные проекты содержат в себе определенные риски.

Этап 3 Выбор вида облигаций. Противоречия могут проявляться относительно установления срока обращения, вида купона: эмитент нуждается в финансовых ресурсах в больших объемах на длительный срок для реализации проектов, а инвесторы, владеют небольшими суммами предпочитая краткосрочные вложения [5].

Этап 4. Оценка затрат и финансовой нагрузки на эмитента. Противоречие состоит в том, что чем выше стоимость затрат на выпуск и обращение облигаций, тем дороже они будут стоить для инвестора.

Этап 5. Эмиссия корпоративных облигаций. Противоречия связаны с принятием решения о размещении облигаций, утверждением решения о выпуске облигаций,

государственной регистрации выпуска облигаций, размещением облигаций, государственной регистрацией отчета об итогах выпуска облигаций.

Этап 6. Обращение корпоративных облигаций. До 2013 года инвесторы не имели своего представителя и могли отстаивать свои права только в суде. Данная ситуация кардинально изменилась с введением двух новых институтов, призванных защитить права владельцев облигаций – общего собрания владельцев облигаций и представителя владельцев облигаций. Однако деятельность представителя также содержит в себе ряд противоречий:

- относительно оплаты услуг представителя, законодательные нововведения определяют, эту обязанность эмитенту. В то время как на представителя налагается значительный объем обязанностей, направленных на защиту прав владельцев облигаций, то есть против эмитента;

- право назначать представителя, имеет эмитент, тогда как владельцы облигаций, могут только впоследствии заменить его. Разумеется, эмитент будет тщательно подбирать кандидатуру с расчетом, чтобы представитель впоследствии не слишком усердно использовал свои права против эмитента;

- изменения в Законе «О Рынке ценных бумаг» предусматривает право общего собрания владельцев облигаций в любое время заменить представителя, но такая замена требует внесения соответствующих изменений в Решение о выпуске облигаций. Замена представителя оказывается под контролем эмитента [8];

Этап 7. Контроль за обеспечением облигаций. Обеспечение облигаций повышает инвестиционную привлекательность для инвесторов, а для эмитента обеспечение является дополнительными затратами или неиспользованием ресурсов [5];

Этап 8. Выплата доходов по облигациям и погашение облигаций. Если корпорация погашает облигации в срок и выплачивает обещанный процент (купон), то противоречий не возникает. Если эмитенты не выполняют свои обязательства и не выплачивают купон в срок, не погашают облигации, ликвидируются в процессе обращения облигаций, инвесторы обращаются в суд.

Проведённое исследование позволяет выявить институциональные противоположности (субъектов корпоративных противоречий), их взаимоисключающие взаимодействия на этапах жизненного цикла облигаций, а также конкретизировать корпоративные противоречия с привязкой к конкретному этапу.

**Заключение.** Используемый подход позволяет расширить представления о корпоративных противоречиях на этапах жизненного цикла облигации. Перечень

приведённых корпоративных противоречий не является исчерпывающим, и может быть расширен, уточнён и классифицирован в дальнейших исследованиях.

#### **Библиографический список:**

1. *Максимова, К.В.* Внутренние противоречия развития корпоративных отношений в Российской экономике [Текст] / К.В. Максимова // Экономическая теория. 2014. №1. С. 73.
2. *Русакова, Л.Н.* О некоторых современных подходах к разрешению корпоративных противоречий в России [Текст] / Л.Н. Русакова // Экономика и экономические науки. 2010. №3. С. 131.
3. *Андреев, В.К.* Корпоративное право современной России [Текст]: монография / В. К. Андреев. -М.: Проспект, 2016. С. 338.
4. *Богачева, Е.Л.* Сущность, причины и виды корпоративных конфликтов в акционерных обществах [Текст] / Е.Л. Богачева // Таврический научный обозреватель. 2015. № 2. С.1.
5. *Селивановский, А.С.* Общее собрание и представитель облигационеров: кому во благо? [Текст] / А.С. Селивановский, М.Е. Селивановская // Закон. 2011. №10. С. 98-103.
6. *Осадчая, Ю.С.* Центробанк вместо ФСФР. Эта и другие поправки в регулировании ценных бумаг [Текст] / Ю.С. Осадчая // Арбитражная практика. 2013. №10. С. 20.
7. *Малиновский, М.* Представитель владельцев облигаций: роль, регулирование и практические аспекты [Текст] / М. Малиновский // Sbonds Review. 2015. №14. С. 88.
8. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016). Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

#### **Сведения об авторе:**

*Мороз Ксения Евгеньевна* - магистрант 2-го курса экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: [moroz-kseniya20@mail.ru](mailto:moroz-kseniya20@mail.ru)

### **РЫНОК ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**И.М. Реутова**

**I.M. Reutova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**  
**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье сделана попытка обобщить точки зрения к понятию рынок пенсионных накоплений с позиций теории и практики. Описываются субъекты и объекты рынка пенсионных накоплений, определяется место рынка в системе финансового рынка. Сформулированы основные теоретические положения рынка пенсионных накоплений. Представлен обзор нормативно-правовой базы, регулирующей рынок пенсионных накоплений.

**Abstract:** The article attempts to generalize the points of view to the concept of the pension savings market from the point of view of theory and practice. The subjects and objects of the pension savings market are described, the place of the market in the financial market system is determined. The main theoretical positions of the pension savings market are formulated. The review of the legal framework regulating pension savings is presented.

**Ключевые слова:** финансовый рынок, рынок пенсионных накоплений, пенсионные накопления, негосударственные пенсионные фонды.

**Key words:** financial market, the pension savings market, pension savings, non-state pension fund.

**Введение (актуальность).** Актуальность исследования рынка пенсионных накоплений в России вызвана двумя обстоятельствами. Во-первых, в 2017 г. Правительством РФ была принята Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы. Данная Стратегия направлена на повышение качества жизни населения через «финансовое просвещение» граждан, формирование навыков, необходимых для принятия успешных и ответственных решений на финансовом рынке, в том числе «за счет использования финансовых продуктов и услуг надлежащего качества» [1]. Ключевая идея документа заключается в том, что финансово грамотный гражданин, должен жить по средствам и заботиться о формировании своей пенсии. Следовательно, он должен оперировать понятиями, связанными с пенсионными накоплениями. Во-вторых, в современных информационных источниках Центральным Банком РФ и другими участниками финансового рынка в последние годы активно используется термин «рынок пенсионных накоплений» в контексте рассмотрения участников рынка, доходности рынка, направлений регулирования деятельности на рынке и т.д. Можно отметить тот факт, что, присутствуя в финансово-аналитической практике, понятие «рынок пенсионных накоплений» практически не исследовано в научной литературе. Отдельные аспекты исследований в данной области касаются либо направлений инвестирования пенсионных накоплений без привязки к специфике и

особенностям рынка, либо оценки устойчивости пенсионной системы в целом или её негосударственной составляющей.

В этой связи назрела необходимость конкретизации и уточнения основных дефиниций данного термина, определить возможность и целесообразность включения рынка пенсионных накоплений в качестве самостоятельного сегмента финансового рынка.

**Теория (методология).** Для определения понятия «рынок пенсионных накоплений» обратимся к понятию более абстрактного уровня. А именно понятию «финансовый рынок».

В широком смысле финансовый рынок определяется как совокупность отношений по поводу купли – продажи финансовых активов, финансовых инструментов или финансовых услуг. Исследование источников, посвященных теоретическим аспектам финансового рынка, позволяет сделать вывод о наличии различных сегментов внутри него, выделение которых происходит по разным основаниям. На наш взгляд, наиболее полный обзор подходов и точек зрения систематизирован в работах С.Ф. Федуловой [2], О.А. Школик [3], Иваницкого В.П. [4], авторского коллектива под редакцией И.Г. Горловской [5]. В этих работах авторами выделяются следующие классификационные критерии деления финансового рынка: вид обращающихся активов, срок обращения финансовых инструментов, степень организованности рынка, объектам купли-продажи и др. Однако представленные в научной литературе подходы к сегментации финансовых рынков, на взгляд автора, не отражают современных реалий в этой области в полной мере, в частности, мало изученным остается вопрос о роли и месте рынка пенсионных накоплений в структуре современного финансового рынка. Обобщение точек зрения позволяет выделить объектно-субъектную триаду любого финансового рынка, позволяющая рассматривать те или иные сектора как самостоятельные сегменты. Другими словами, финансовый рынок можно описать через 1) финансовый институт или группу финансовых институтов, 2) инструмент/объект и 3) правовую базу функционирования. На этой методологической основе представляется обоснованным выделение рынка пенсионных накоплений как особого вида финансового рынка.

**Результаты исследования.** Проведённый анализ отечественных экономических и правовых источников позволил определить рынок пенсионных накоплений как сферу экономических отношений, складывающихся между субъектами и участниками негосударственного пенсионного обеспечения и обязательного пенсионного страхования (услугодателями и услугополучателями) по поводу оказания финансовых услуг, формирования и обмена финансовых инструментов при помощи специализированной инфраструктуры. Следует согласиться с В.Д. Роиком в отношении того, что, «системы негосударственного пенсионного обеспечения решают ряд задач, направленных на

существенное повышение уровня жизни пенсионеров; оптимизацию финансовой нагрузки обязательного пенсионного страхования; формирование ресурсов инвестиционных программ бизнеса как в реальной экономике, так и в социальной сфере» [6].

С институциональной (субъектной) точки зрения рынок пенсионных накоплений включает финансовых посредников (негосударственные пенсионные фонды) и фирмы, предлагающие финансовые услуги – инфраструктурные организации (специализированные депозитарии, управляющие компании, актуарии, брокеры, кредитные организации, а также прочие организации, участвующие в процессе размещения и инвестирования средств пенсионных резервов и накоплений) [7].

Объектом купли-продажи на рынке пенсионных накоплений будет являться финансовая услуга по негосударственному пенсионному обеспечению или обязательному пенсионному страхованию. Согласно Федеральному закону от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции», финансовая услуга - это «услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц» [8]. Услуга на рынке пенсионных накоплений может рассматриваться как финансовая, поскольку она оказывается негосударственным пенсионным фондом, который по законодательству относится к категории финансовой организаций.

К инструментам рынка пенсионных накоплений будут относиться:

- 1) Ценные бумаги:
  - 1.1) государственные ценные бумаги:
    - Российской Федерации;
    - субъектов Российской Федерации;
  - 1.2) корпоративные ценные бумаги:
    - облигации российских эмитентов, в том числе субординированные облигации;
    - акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;
    - ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах;
  - 1.3) ценные бумаги иностранных эмитентов:
    - международных финансовых организаций, допущенных к размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации;

- облигации иностранных эмитентов, проспект которых содержит норму или нормы о том, что доходы от размещения таких облигаций передаются российскому юридическому лицу и (или) российское юридическое лицо несет солидарную ответственность по обязательствам по таким облигациям;
- 2) паи паевых инвестиционных фондов, в том числе паи (акции, доли) иностранных индексных инвестиционных фондов, перечень которых устанавливается Банком России;
- 3) денежные средства:
- в рублях на счетах в кредитных организациях;
  - в иностранной валюте на счетах в кредитных организациях;
  - в виде депозитов в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте в кредитных организациях, в том числе субординированные депозиты [7];
- 4) пенсионный контракт:
- договор негосударственного пенсионного обеспечения;
  - договор об обязательном пенсионном страховании.

*Нормативно-правовая база рынка пенсионных накоплений включает регулирование:*

- 1) финансовых институтов, функционирующих на рынке (Федеральный закон 07.05.1998 N 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»; Федеральный закон от 02.11.2013 N 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации»; Постановление Правительства РФ от 30.06.2003 №395 «О мерах по организации управления средствами пенсионных накоплений» и др.);
- 2) объектов и финансовых инструментов (Постановление Правительства РФ от 01.02.2007 «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением»; Федеральный закон от 28.12.2013 N 424-ФЗ «О накопительной пенсии» и др.).

**Заключение.** Таким образом, рынок пенсионных накоплений – это самостоятельный сегмент финансового рынка, включающий специализированные финансовые институты и предоставляющий специфические финансовые услуги, связанные с привлечением и размещением финансовых инструментов и регламентированный нормами законодательства. В целях реализации основных направлений развития финансового рынка [9] требуется уточнение и конкретизация основных направлений повышения финансовой грамотности граждан России, в том числе в сфере обязательного пенсионного страхования и негосударственного пенсионного обеспечения.

### Библиографический список:

1. Стратегия развития финансового рынка. [Электронный ресурс] / URL: [https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr\\_2016-18.pdf](https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf) (дата обращения: 11.01.2018).
2. *Федулова, С.Ф.* Финансы: [Текст]: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / С.Ф. Федулова. М.: КНОРУС, 2005. 400 с.
3. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.А. Школик; науч. ред. А.Ю. Казак. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. 289 с. URL: <http://biblioclub.ru/book/275822> (дата обращения: 11.01.2018).
4. *Иваницкий, В.П.* Финансовый рынок: традиционные и новые подходы к анализу сущности [Электронный ресурс] / В.П. Иваницкий, А.И. Решетников // Известия УрГЭУ. 2006. №3 URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/finansovyy-rynok-traditsionnye-i-novyye-podhody-k-analizu-suschnosti> (дата обращения: 10.01.2018).
5. Финансово-кредитные институты и финансовые рынки [Текст]: учебник для обучающихся по направлению подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» (уровень магистратуры): в 2 ч. Ч. 1. / [Р.Т. Балакина и др.]; под ред. И.Г. Горловской. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. 392 с.
6. *Роик, В.Д.* Обязательное и добровольное страхование: институты и финансы [Текст] / В.Д. Роик. М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. 277 с.
7. О негосударственных пенсионных фондах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 31.12.2017) Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.
8. О защите конкуренции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.
9. Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 N 2039-р Документ опубликован не был. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

### *Сведения об авторе:*

*Реутова Ирина Михайловна* - магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского", e-mail: [reutova.irina11@gmail.com](mailto:reutova.irina11@gmail.com)



# МЕХАНИЗМ КОНТРАКТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

А.Д. Сагандыкова

A.D. Sagandykova

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** Статья посвящена определению основных элементов механизма контрактного регулирования финансовых рынков (на примере российского рынка ценных бумаг). Автором предложен механизм контрактного регулирования рынка ценных бумаг. Раскрываются субъект и объект контрактного регулирования российского рынка ценных бумаг, а также принципы контракта, методы и инструменты механизма контрактного регулирования на российском рынке ценных бумаг.

**Keywords:** The article is devoted to the definition of the main elements of the mechanism of contract regulation of financial markets (on the example of the Russian securities market). The author suggests the mechanism of contract regulation of the securities market. The subject and object of contract regulation of the Russian securities market, as well as the principles of the contract, methods and tools of the mechanism of contract regulation on the Russian securities market are disclosed.

**Ключевые слова:** регулирование рынка ценных бумаг, механизм контрактного регулирования

**Key words:** regulation of the securities market, the mechanism of contract regulation

**Введение (актуальность).** Любая сделка на финансовом рынке сопровождается заключением контракта, который служит инструментом обмена финансовыми активами. На финансовом рынке возникают различные риски, вызванные наличием асимметричной информации, оппортунистическим поведением участников финансовых сделок. Указанные факторы обуславливают формирование универсального механизма контрактного регулирования финансовых рынков, учитывающего содержательные особенности финансовых сделок, их индивидуальный характер. Однако, несмотря на значительные исследования в области контрактного регулирования, до сих пор не уделяется должного внимания особенностям контрактного регулирования финансовых рынков, и, в частности, рынка ценных бумаг. Так, остаётся мало изученным механизм контрактного регулирования

рынка ценных бумаг. В связи с этим целью настоящей статьи является разработка механизма контрактного регулирования, соответствующей современному этапу регулированию российского рынка ценных бумаг.

**Теория (методология).** В настоящее время у экономистов не сложилось единого мнения относительно содержания и классификаций регулирования финансовых рынков. Анализ специальной литературы показал, что в работах российских учёных преобладает системный подход на определение "регулирование финансовых рынков". Данного подхода придерживаются многие авторы, например, М.А. Котляров [1], О.В. Саввина [2], С.В. Брюховецкая [3], Г.Н. Белоглазова и Л.П. Кроливецкая [4], О.В. Ломтатидзе [5], В.А. Слепова и Е.А. Звонова [6] и другие. Основное внимание в работах данных авторов уделяется государственному регулированию финансовых рынков и рынка ценных бумаг, а также саморегулированию. В то же время ряд авторов (И.Г. Горловская [7], Е.В. Люц [8]) выделяют в качестве отдельного уровня регулирования контрактное регулирование.

Контрактное регулирование, как и любое регулирование, осуществляется посредством определённого механизма. В экономику понятие "механизм" пришло из техники, так как возникла потребность в описании социальных и производственных процессов в их взаимодействии. В наиболее общем виде механизм рассматривается с точки зрения системного подхода, как совокупность элементов, воздействующих на развитие объекта [9, с. 37]. Чаще всего под основными элементами механизма понимают методы, инструменты и другое, т.е. то с помощью чего субъект воздействует на объект. Применение системного подхода к контрактному регулированию рынка ценных бумаг позволяет раскрыть его содержание через взаимосвязь специфических элементов, и построить модель механизма контрактного регулирования рынка ценных бумаг.

**Результаты исследования.** С точки зрения системного подхода существенными элементами механизма контрактного регулирования российского рынка ценных бумаг являются:

- *субъекты регулирования:* Банк России, как мегарегулятор финансового рынка, и СРО на финансовом рынке: НАУФОР, ПАРТАД, НЛУ, НФА, ПУФРУР, Ассоциация форекс-дилеров. Также к субъектам регулирования относятся непосредственно стороны договора (контракта) о предоставлении финансовых услуг, а именно профессиональные участники рынка ценных бумаг, эмитенты, инвесторы;

- *объект регулирования* - контрактные отношения между профессиональными участниками рынка ценных бумаг, эмитентами, инвесторами;

- *принципы механизма контрактного регулирования рынка ценных бумаг:* обоюдной выгоды, частная собственность, свобода контракта, ответственность. На российском рынке

ценных бумагах на уровне законодательства определены общие принципы контактных отношений, которые закреплены в ГК РФ (принцип свободы, ответственности);

- *целью контрактного регулирования рынка ценных бумаг* является защита интересов инвесторов и эмитентов, получающих услуги от профессиональных участников рынка ценных бумаг;

- *методы контрактного регулирования рынка ценных бумаг* выделены на уровне государственного регулирования и саморегулирования, поскольку эти уровни регулирования рынка ценных бумаг воздействуют на контрактное регулирование, и создают нормативную основу взаимодействия профессиональных участников рынка ценных бумаг и их клиентов (инвесторов и эмитентов). Со стороны государственного регулирования методы подразделяются на прямые (контроль и надзор за соблюдением законодательства и нормативных документов регулятора, определены стандартные условия контрактов, обязательное раскрытие информации, например, публикация в сети интернет образцов договоров и другое) и косвенные (льготное налогообложение, индивидуальный инвестиционный счет, методические рекомендации со стороны СРО на финансовом рынке и другое). Стоит отметить, что методы прямого воздействия на контрактные отношения на рынке ценных бумаг не являются основополагающими. "Банк России оказывает активное содействие процессу стандартизации в рамках согласования стандартов саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка. Ожидается, что процесс стандартизации получит еще большее развитие после установления саморегулируемыми организациями стандартов деятельности финансовых организаций" [10]. Внедрение единых стандартов обеспечит прозрачность деятельности участников финансового рынка.

Со стороны саморегулирования методы регулирования рассматриваются в зависимости от вида оппортунизма. К методам по снижению неблагоприятного отбора относятся сигналы, фильтрация и рacionamento. Методы борьбы с моральным риском подразделяются на внутренние (оплата по результату, мониторинг) и внешние (репутация на рынке агентов, конкуренция на рынке финансовых услуг) [11, с. 303 - 338].

- *инструменты контрактного регулирования.* Относительно рынка ценных бумаг в законодательстве закреплены следующие виды контрактов: договор о брокерском обслуживании, договор купли-продажи ценных бумаг, депозитарный договор (договор о счете депо), договор доверительного управления, договор на ведение индивидуального инвестиционного счета и иные.

**Заключение.** Таким образом, определив основные элементы механизма контрактного регулирования на российском рынке ценных бумаг, можно сформулировать его понятие, как совокупности специальных принципов (обоюдной выгоды, свобода

контракта, частная собственность, ответственность), прямых и косвенных методов, методов борьбы с оппортунизмом, инструментов (договоры), направленных на упорядочение контрактных отношений на рынке ценных бумаг в целях защиты интересов участников рынка, минимизации рисков их деятельности. Механизм контрактного регулирования российского рынка ценных бумаг действует во взаимодействии с механизмом государственного регулирования (набор прямых и косвенных методов) и механизмом саморегулирования. И это взаимодействие обуславливает целостность регулирования рынка ценных бумаг. Субъектами механизма контрактного регулирования финансовых рынков являются Банк России, как мегарегулятор финансового рынка, саморегулируемые организации и участники финансовых рынков; объектом регулирования выступают контрактные отношения. Основным направлением развития контрактного регулирования российского рынка ценных бумаг является совершенствование процесса стандартизации договоров (контрактов) посредством чёткого определения их существенных условий, усиление роли контрактных стандартов со стороны саморегулируемых организаций рынка ценных бумаг, что обеспечит защиту интересов клиентов профессиональных участников (инвесторов и эмитентов).

#### **Библиографический список:**

1. *Котляров, М. А.* Формирование методологии регулирования финансового рынка России [Электронный ресурс]: статья / М. А. Котляров, О. В. Ломтатидзе // Финансы и кредит. 2010. №22 (406). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-metodologii-regulirovaniya-finansovogo-rynka-rossii> (дата обращения: 21.11.2017).
2. *Саввина, О. В.* Регулирование финансовых рынков [Текст] / О. В. Саввина. - М.: Дашков и К°, 2012. 204 с.
3. *Брюховецкая, С. В.* Финансовые рынки [Электронный ресурс]: учебник / С. В. Брюховецкая, Б. Б. Рубцова. - М.: Финансовый университет, кафедра "Финансовые рынки и финансовый инжиниринг", 2013. URL: <http://studydoc.ru/doc/2504139/oglavlenie---finansovye-rynki> (дата обращения: 09.11.2017г.).
4. *Белоглазова, Г. Н.* Финансовые рынки и финансово-кредитные институты [Текст]: учебник / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. - Санкт- Петербург: Питер, 2013. 384 с.
5. *Ломтатидзе, О. В.* Механизм регулирования финансового рынка [Электронный ресурс]: статья / О. В. Ломтатидзе // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, Уральский институт фондового рынка, г. Екатеринбург. 2013. № 4-2. С. 151-165. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20412076> (дата обращения: 21.11.2017).

6. Слепова, В. А. Международный финансовый рынок [Текст]: учебное пособие / В. А. Слепова, Е. А. Звонова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 368 с.

7. Горловская, И. Г. Идентификационно-структурный подход к контрактному регулированию финансовых рынков [Текст] / И. Г. Горловская // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2017. № 3. С. 26-35.

8. Люц, Е. В. Использование теории контрактов в доверительном управлении на рынке ценных бумаг [Текст] / Е. В. Люц // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2012. № 4. С. 165-170.

9. Бычкова, А. Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение [Электронный ресурс]: статья / А. Н. Бычкова // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2010. № 4. С. 37-43. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskiy-mehanizm-opredelenie-lassifikatsiya-i-primenenie> (дата обращения: 22.11.2017).

10. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов [Электронный ресурс]:/URL: [https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr\\_2016-18.pdf](https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf) (дата обращения: 11.12.2017).

11. Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты [Текст]: учебное пособие / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 410 с.

***Сведения об авторе:***

***Сагандыкова Алия Дюсенбаевна*** - магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского", e-mail: [aliya1994@list.ru](mailto:aliya1994@list.ru)

**ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАУКОЕМКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТРУКТУРНЫХ  
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**А.М. Давыдов**

**A.M. Davidov**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В данной статье обосновываются модели успешного управления компании. Использование процессной структуры в управлении и создание ИС с использованием моделей математического программирования дает возможность менеджменту компании оперативно реагировать на динамику спроса на рынке готовой продукции для принятия эффективных управленческих решений в области планирования производства с целью достижения максимального уровня дохода.

**Abstract:** This article discusses models of successful management of the company and further development of the business. the use of the process structure in management and the creation of IP in order to improve production processes using mathematical programming models enable the company's management to react quickly to the dynamics of demand in the finished goods market for making effective managerial decisions in the field of production planning in order to achieve maximum income level.

**Ключевые слова:** процессный подход к управлению, модели оптимизации, задача математического программирования, бизнес-процессы, информационная система

**Keywords:** process approach to management, optimization models, problem of mathematical programming, business processes, information system

**Введение.** В организации процесса эффективного управления компанией значительную роль играет информационное обеспечение, представляющее собой совокупность данных о фактическом и возможном состоянии дел на предприятии, а также внешних условиях, влияющих на его работу. Повысить результативность и эффективность работы предприятия позволяют информационные системы (далее ИС), способствующие реорганизации процессов управления, обеспечивающие возможности для стратегического и тактического планирования. Эффективность взаимодействия структурных подразделений в организации зависит от оперативного анализа экономической ситуации и выбора оптимального варианта из множества альтернатив.

**Дискуссия.** Прогнозирование, а так же оптимизация бизнес-процессов на производстве дает возможность менеджерам по закупкам и реализации своевременно заметить изменения в структуре спроса на продукцию и внести корректировки не только в план выпуска готовой продукции, но и закупок сырья, кроме того решается проблема оптимального использования сырья, трудовых и материальных ресурсов компании, что является очень важной задачей для успешной деятельности организации, ее развития, так же как и получение максимальной прибыли.

Усовершенствование процессов управления и применение новых информационных технологий является важным направлением эффективной работы предприятий на сегодняшний день [1].

Большую роль в организации деятельности предприятия играет информационное обеспечение. Это своеобразный банк данных о предполагаемом, а также фактическом состоянии дел на производстве и кроме того внешних факторах функционирования процесса [2]. Для того чтобы эффективно управлять информационными ресурсами организации создают ИС, которые позволяют повышать результативность их деятельности. Внедрение ИС на производстве дает возможность изменения процессов управления и обеспечивает, в свою очередь, более качественное планирование как стратегическое, так и тактическое. Применяемые методы при планировании деятельности организации должны помочь выбрать оптимальное решение, которое в большей степени будет отвечать, как внешним, так и внутренним возможностям. В связи с этим прогноз показателей эффективной деятельности и планирование работы организации необходимо реализовывать на основании построения математических моделей.

Целевая направленность статьи - исследование проекта ИС и оптимизация деятельности предприятия, в основе которой лежит модель математического программирования и процессный подход к руководству организации.

Внедрение процессного подхода к управлению позволяет оптимизировать производственную и сбытовую деятельность предприятия. Процессная структура управления, а также создание ИС оптимизации процессов даст возможность руководству компании оперативно реагировать на все изменения рынка спроса реализуемой продукции, а также принимать правильные управленческие решения по эффективному планированию объемов производства для получения максимального дохода.

Эффективное взаимодействие подразделений на предприятии будет зависеть от быстрого анализа экономической обстановки, а также определения оптимального из множества вариантов. Данные задачи возможно решать при применении методов математического программирования.

Фактически, процесс создания моделей достаточно трудоемкий, он требует специализированных знаний в этой области и серьезной предварительной работы по предоставлению информации. В данной ситуации предлагается проект разработки ИС оптимизации деятельности на производстве, которая позволяет ставить задачи математического программирования и находить их решение.

На сегодняшний день предприятия часто применяют функциональный подход к управлению. В организациях функционируют постоянно действующие подразделения и

службы, которые отвечают за выполнение конкретных функций. Данная структура управления плохо ориентирует персонал компании для достижения нужного результата, это оказывает негативное влияние на показатели эффективности деятельности всего предприятия в целом.

За счет внедрения процессного подхода к управлению компании можно существенно оптимизировать как производство, так и сбыт в деятельности предприятия. В процессе проектирования процессной структуры управления предприятием с необходимостью определения качественного взаимодействия структурных подразделений необходимо брать во внимание все факторы процесса производства начиная от получения необходимого сырья и до реализации готовой продукции. Формирование математических моделей здесь необходимо увязывать с условиями функционирования разных структурных подразделений, которые действуют в едином процессе закупа сырья, переработки и реализации готовой продукции [3].

Создание ИС и введение процессного подхода в управлении компанией даст возможность руководству организации качественно распределить информационные потоки между практически всеми структурными подразделениями и организовать планирование производственной и сбытовой деятельности на основе оптимальных моделей с внедрением необходимого программного обеспечения. Предметом проектирования ИС будет являться оптимизация деятельности компании. При применении процессного подхода как к анализу, так и к моделированию взаимодействия подразделений предприятия, последующая разработка требований к ИС дает возможность быстро изменять и модернизировать технологии, без остановки производства дорабатывать ИС компании, постоянно мониторить процесс, при необходимости осуществлять профилактические мероприятия.

Процессный подход к управлению определяет ряд процессов: управляющие, основные и поддерживающие. Бизнес-процесс производства необходимо начинать с анализа спроса на тот или иной вид продукции, следующим этапом на основании заявки производства необходимо сформировать план закупа сырья и материалов.

Специалист по закупкам обеспечивает поставку от поставщиков ТМЦ (товарно-материальные ценности) в необходимом количестве. Специалисты на производстве формирует заявку на изготовление согласно плану, после готовая продукция поступает на склад, а затем в отдел реализации.

Данным бизнес-процессом должен управлять коммерческий директор, его задача определить стратегию реализации продукции компании. Он курирует и объединяет работу отделов закупок, производства, реализации и транспортного направления. Коммерческий директор контролирует анализ спроса потребителей на каждый вид готовой продукции. На



основании анализа формируется заявка на производство. Коммерческая служба несет всю ответственность за полное выполнение плана реализации и своевременность доставки продукции потребителю [5].

Важная функция проектируемой ИС - оптимизация главных бизнес-процессов компании в основе которых применяется метод математического программирования. Исходной информацией служат данные о поставщиках, деятельности внутренних подразделений компании, данные о потребителях, рыночные цены и что не мало важно спрос на продукцию. Результат работы ИС - оптимальный план по выпуску готовой продукции с учетом рыночных условий.

На первом этапе работы ИС происходит сбор и обработка статистической информации о контрагентах, поставляющих сырье и материалы, ценах на рынке и т.д. Второй этап, анализ спроса в динамике на продукцию предприятия. Параллельно с этим процессом формируется база данных по основным ресурсам компании. С учетом всей сформированной информации происходит построение модели по оптимизации выпуска готовой продукции, предлагаются возможные варианты принятия решений на поставленные задачи.

Все результаты полученные в процессе моделирования могут быть применены для корректировки производственной программы предприятия для различных периодов планирования. Помимо этого, в результате решения задач математического программирования возможно построить и транспортную модель по оптимизации затрат на доставку готовой продукции.

При формировании оптимальной модели усовершенствования процесса производства продукции необходимо принимать во внимание такие составляющие, как: спрос на готовую продукцию, цена ее реализации, динамика цен. Поскольку показатели производства продукции, ее переработки и реализации могут меняться в течение определенного периода, необходимо использовать переменные модели, которые характеризуют объемы готовой продукции, распределять по периодам.

Существенным фактором, который оказывает влияние на процесс производства, является спрос на виды готовой продукции, который может существенно различаться в зависимости от периодов реализации готовой продукции.

При формировании плана производства и реализации готовой продукции необходимо оперативно принимать управленческие решения: когда и какое сырье следует использовать для изготовления того или иного вида продукции.

Главная задача – максимум дохода – лучшим образом характеризует эффективность деятельности предприятия по производству и реализации готовой продукции.

При создании оптимальной модели производства необходимо учитывать такие факторы, как: выпуск готовой продукции с учетом спроса; возможности производственных мощностей компании; имеющиеся сырьевые запасы и людские ресурсы

Моделирование оптимальных бизнес-процессов на производстве дает возможность руководителям структурных подразделений, отвечающих за обеспечение производства и реализацию готовой продукции своевременно анализировать динамику спроса на изготавливаемую продукцию и внести изменения в планирование по выпуску готовой продукции и обеспечение сырьем.

**Заключение.** Учитывая изложенное, использование процессной структуры в управлении и создание ИС с использованием моделей математического программирования дает возможность менеджменту компании оперативно реагировать на динамику спроса на рынке готовой продукции для принятия эффективных управленческих решений в области планирования производства с целью достижения максимального уровня дохода. Использование адекватных моделей по повышению эффективности производства способствует рациональному использованию сырьевых запасов, материальных и кадровых ресурсов в компании, способствуют получению максимальной прибыли, свидетельствующей о выполнении важнейшей задачи и достижении цели - успешной работы предприятия и эффективного развития производства.

#### **Библиографический список:**

1. Евтеева Е.В. Использование информационных технологий в системе управления предприятия // Вестник волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. № 2 (24). С. 19–25.
2. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М.: Изд-во ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2002. 368 с.
3. Бузина Т.С. Моделирование кластеров с определением оптимального взаимодействия его участников для стратегического планирования производства продукции в условиях изменчивости цены и спроса // Вестник ИрГСХА. 2016. №. 75. С. 112–118
4. Григорьева А.Л., Григорьев Я.Ю., Лошманов А.Ю. Процессный подход при проектировании информационной системы вуза [Электронный ресурс] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований (интернет-журнал). 2013. № 5. С. 168–171 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.appliedresearch.ru/ru/article/view?id=3596> (дата обращения: 04.05.2017).

5. Бизнес-процессы – основа эффективного управления предприятием [Электронный ресурс] // Школа бизнеса «Управляй будущим». URL: <https://www.u-bs.ru/publikacii/biznes-processy.html>\_(07.04.2017).

*Сведения об авторе:*

*Давыдов Алексей Михайлович*- аспирант кафедры экономики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского. e-mail: [adavydov@omsk.prodo.ru](mailto:adavydov@omsk.prodo.ru)

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

А.Г. Зубарев

A.G. Zubarev

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск

Dostoevsky Omsk State University, Omsk

**Аннотация:** Статья посвящена оценке экономической эффективности функционирования предпринимательских структур. При помощи классической схемы «входа» и «выхода» функционирования субъекта определен экономический эффект и сформирована методика оценки экономической эффективности предпринимательской структуры. В качестве базы для сравнения достигнутого уровня эффективности определен показатель ставки по депозитам, увеличенный на размер премии за риск.

**Abstract:** The article is devoted to assessing the economic efficiency of the business structures' functioning. With the help of the classical scheme of "output" and "input" of the subject's functioning, an economic effect is determined and a technique for assessing the economic efficiency of the business structure is formed. As a basis for comparing the achieved level of efficiency, a deposit rate indicator was determined and increased by the size of the risk premium.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, экономический эффект, предпринимательская структура, методика.

**Key words:** economic efficiency, economic effect, business structure, technique.

Определение уровня экономической эффективности деятельности предпринимательских структур выступает одной из важнейших задач для собственников бизнеса, поставщиков, финансово – кредитных учреждений и иных контрагентов. Для оценки эффективности предпринимательской деятельности в целом, а также проводимых

мероприятий в отдельности требуется формирование и применение специальных формализованных методов оценки.

Существенный вклад в развитие теоретической базы определения уровня эффективности, в т.ч. рассмотрение критериев и способов оценки, определение системы показателей, внесли следующие исследователи: Богатин Ю.В., Виленский П.Л., Выварец А.Д., Давыдянец Д.Е., Джеймс К. Ван Хорн, Ендовицкий Д.А., Каплан Р.С., Ковалев В.В., Нортон Д.П., Смоляк С.А., Романова О.В., Хачатуров Т.С, Шеремет А.Д. и другие. Отдельного внимания заслуживают Федеральные стандарты оценки и ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» за рассмотрение относительно новых подходов к оценке эффективности.

Наряду с этим при расчете эффективности отсутствует единство и универсальность в методах и показателях, а существующие модели и подходы к оценке не лишены недостатков. Кроме того, до настоящего времени оценочная деятельность не ставила в числе задач определение экономической эффективности деятельности предпринимательской единицы. Значимость результатов решения проблемы оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности в ходе практической деятельности также является подтверждением актуальности решаемой в исследовании задачи.

На сегодняшний момент существует множество подходов к определению эффективности предпринимательской структуры. Наибольшую известность имеет традиционная финансовая модель, в рамках которой расчет производится на основе данных бухгалтерской отчетности, а основным признаком эффективности выступает рост прибыли за счет снижения издержек.

Другим вариантом оценки выступает стоимостная модель, в рамках которой повышение эффективности деятельности любой структуры связано с приростом ее стоимости. Одной из первых моделей такого типа была модель Дж. Тобина. Также широко известен подход Коупленда Т., который основан на расчете стоимости как дисконтированного денежного потока.

Таким образом, проблема оценки предпринимательской эффективности сводится к формированию той методики расчета эффективности, которая бы учитывала преимущества рассмотренных моделей и, по возможности, исключала их негативные качества.

Итак, целью исследования выступает разработка интегрированной методики расчета эффективности предпринимательской деятельности на основе финансовой и стоимостной модели.

Для достижения поставленной цели будут использованы такие общенаучные методы, как метод формализации при формировании расчетного показателя эффективности, метод дедукции при определении «входа» и «выхода» функционирования предпринимательской структуры. Анализ научной литературы позволит выделить подходы авторов к проблеме исследования.

Оценка эффективности должна производиться посредством расчета отдельного показателя – уровня экономической эффективности предпринимательской структуры.

Однако прежде чем переходить к формированию методики следует заметить, что эффективность предпринимательской структуры – достаточно неоднозначная категория, поэтому представляется нужным установить, что именно следует под этим понимать.

На данный момент сформировано несколько различных определений этого понятия [1], [2]. На основе этого можно выделить некоторые присущие этому понятию черты:

- 1) Экономическая эффективность характеризуется с помощью показателей прибыли и рентабельности. Определяя эти показатели, следует ориентироваться на перспективу, но с учетом данных прошлых периодов.
- 2) Достигнутый уровень эффективности следует сравнивать не только с плановым значением, но и с данными смежных по характеру деятельности структур.
- 3) Поскольку функционирование предпринимательской единицы происходит в условиях конкурентной борьбы, должна существовать система, базирующаяся на постоянном анализе эффективности и формировании мер по ее повышению.

При изучении процесса и результатов функционирования предприятия за конкретный период использована традиционная схема входа – выхода (рис. 1)

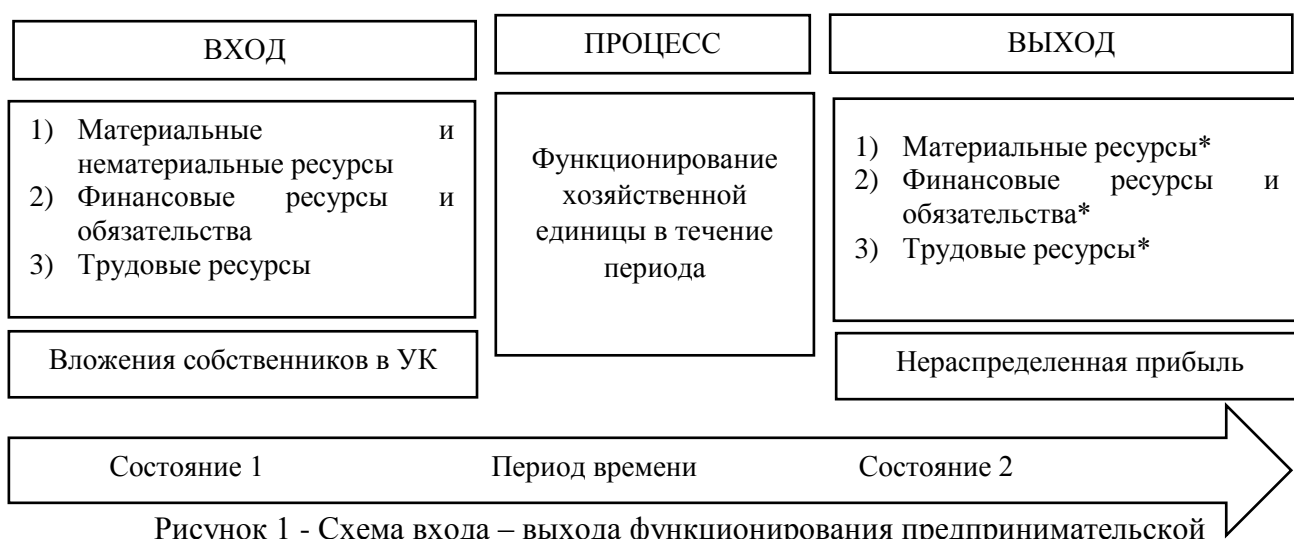


Рисунок 1 - Схема входа – выхода функционирования предпринимательской единицы

«Входом» функционирования предпринимательской структуры можно считать стоимость предприятия на начало периода: материальные ресурсы как совокупность основных средств и товаров, нематериальные активы, в том числе товарные знаки, информация и иное, финансовые ресурсы (денежные средства, дебиторская задолженность) и обязательства (кредиторская задолженность, заемные средства), а также вложения собственников в уставный (добавочный) капитал. «Выход» выступает система уже обозначенных элементов, но на более поздний момент времени, а также нераспределенная прибыль, за прошедший период.

Общеизвестно, что целью деятельности любой коммерческой структуры выступает максимизация прибыли. Однако такую цель можно считать краткосрочной. На долгосрочную перспективу – увеличение рыночной стоимости предпринимательской структуры. Другими словами, обе цели направлены на повышение благосостояния собственников.

В свою очередь, для определения эффективности функционирования предпринимательской единицы необходимо соотнести денежные оценки «выхода» и «входа» от деятельности в соответствии с ресурсным подходом к оценке эффективности хозяйствующей структуры. Показатель «уровень экономической эффективности» выступает инструментом такого соотнесения моментных состояний.

Как уже было отмечено, «входом» функционирования предпринимательской единицы можно считать денежную оценку стоимости предпринимательской структуры на начало периода и оценку вложений в уставный (добавочный) капитал, а «выходом» – стоимость хозяйствующей системы и нераспределенную прибыль за прошедший период.

Данные о нераспределенной прибыли за отчетный период для проведения оценки можно извлечь из бухгалтерской отчетности (форма №2) или внутренних учетных систем предпринимательской единицы. Однако с оценкой стоимости предприятия не все так однозначно.

Большинство научных исследований в сфере оценки бизнеса дают возможность определить реальную стоимость предприятия и базируются на нормативных положениях, в первую очередь на Федеральных стандартах оценки, утвержденных приказами Минэкономразвития [3], [4] и ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» [5]. Единой особенностью всех работ выступает общая структура оценки - она проводится сравнительным, доходным и/или затратным подходом.

Среди целей работы не ставилась задача по выявлению лучшего метода для расчета стоимости предприятия, однако следует отметить, что каждый из представленных подходов обладает специфическими особенностями, должен быть индивидуально выбран и

использован для отдельно взятой хозяйствующей структуры (факторы: фаза жизненного цикла, специфика отрасли и наличие структур – аналогов для сравнительного подхода). Допускается расчет всеми способами с последующим приведением к средневзвешенному значению для повышения объективности или в случае неопределенности выбора того или иного метода:

$$S = S_{\text{сравн}} \times K_1 + S_{\text{затр}} \times K_2 + S_{\text{дох}} \times K_3,$$

где  $S$  – денежная оценка стоимости предпринимательской структуры на конкретный момент времени,  $K$  – весовой коэффициент (при этом  $K_1 + K_2 + K_3 = 1$ ).

Исходя из таких рассуждений, для определения экономической эффективности деятельности необходимо соотнести тот экономический эффект, который приобретен за исследуемый период, с состоянием на «входе», что базируется на положениях ГОСТ Р ИСО 9000 – 2001 [6]. Экономический эффект в данном случае представляет собой изменение состояния за этот же период, другими словами:

$$E = S_1 + P - (S_0 + C),$$

где  $S_1$  и  $S_0$  – стоимость предпринимательской структуры на конец и начало периода соответственно,  $P$  – нераспределенная прибыль,  $C$  – размер уставного (добавочного) капитала.

Затем необходимо рассчитать уровень эффективности деятельности как отношение экономического эффекта к ресурсам, использованным для достижения данного эффекта:

$$Eff = \frac{E}{S_0 + C} \times 100\% = \frac{S_1 + P - (S_0 + C)}{S_0 + C} \times 100\% = \left( \frac{S_1 + P}{S_0 + C} - 1 \right) \times 100\%$$

После расчета следует аналитический этап, в рамках которого производится оценка полученных значений.

Если  $Eff < 0$ , то можно однозначно утверждать, что благосостояние собственников снизилось (предприниматель осуществлял неэффективную деятельность).

Если  $Eff > 0$ , то требуется установить некоторый порог для сопоставления.

Минимально допустимым критерием эффективности в большинстве исследований принимается ставка по депозитам в банках первой десятки надежности. С другой стороны, известно, что предпринимательская деятельность связана с риском, а значит, уровень эффективности должен превосходить ставку по депозитам, увеличенную на размер премии за риск, которая может быть рассчитана на основе ставок по страхованию, устанавливаемых страховыми компаниями для конкретного вида бизнеса:

$$Eff > (DR + RR),$$

где  $DR$  – ставка по депозитам,  $RR$  – премия за риск.

Анализируя эту формулу, можно рассмотреть несколько возможных вариантов:

1.  $Eff > DR$ , другими словами, экономическая эффективность превышает ставку по депозитам, наблюдается минимальный уровень эффективности, однако возможны ситуации:

1.1.  $Eff > DR, S_1 > S_0, P < 0$ , то есть стоимость предпринимательской системы выросла, однако за период получен убыток, что говорит о неэффективной работе менеджмента и требует более глубокого анализа.

1.2.  $Eff > DR, S_1 > S_0, P > 0$ , требуется анализ динамики нераспределенной прибыли, рентабельности по чистой прибыли, а также изменения стоимости предприятия; на основе таких данных можно делать заключение об эффективности деятельности за отчетный период.

1.3.  $Eff > DR, S_1 < S_0, P > 0$ , иными словами, прибыль имеется, ресурсы, вложенные в предприятие, в текущем периоде работали эффективно, однако требует анализ перспектив развития, а также обязательное выявление факторов падения стоимости.

2.  $DR > Eff > 0$ , а значит, имеем ситуацию, когда экономическая эффективность положительна, однако ниже минимального уровня, ресурсы работают неэффективно, требуется принимать решение стратегического характера или устранять предприятие с рынка.

3.  $Eff < 0$ , то есть деятельность предпринимателя неэффективна, собственник потерял часть вложенных ресурсов, рациональнее было продавать бизнес в начале периода.

Исходя из этого, наиболее оптимальной ситуацией можно считать такую, когда:

$$Eff > (RD + RR), P > 0, S_1 > S_0.$$

Таким образом, значимость расчета и анализа уровня экономической эффективности предпринимательской деятельности не может быть подвергнута сомнению. При этом приведенный алгоритм оценки и анализа эффективности можно использовать не только для ретроспективных данных, но и для будущих интервалов времени с целью прогнозирования эффективности деятельности предпринимательских структур и принятия ключевых решений.

#### **Библиографический список:**

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. [Текст] / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон // М.: Олимп – Бизнес, 2006. – 320 с.
2. Жемчугов А.М. Инновационный подход к сбалансированной системе показателей / А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов // Российской предпринимательство. – 2010. - №6 (2).



3. Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки: Приказ МЭРТ от 20.07.2007 №256 // Консультант Плюс. Законодательство. Версия: Проф. [Электронный ресурс] / Дата обращения: 16.01.2018

4. Цель оценки и виды стоимости: Приказ МЭРТ от 20.07.2007 №255 // Консультант Плюс. Законодательство. Версия: Проф. [Электронный ресурс] / Дата обращения: 16.01.2018

5. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.07.1998 №135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Консультант Плюс. Законодательство. Версия: Проф. [Электронный ресурс] / Дата обращения: 15.01.2018

6. ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Системы менеджмента качества. Требования: Постановление Госстандарта РФ от 15.08.2001 №333-ст. // Консультант Плюс. Законодательство. Версия: Проф. [Электронный ресурс] / Дата обращения: 16.01.2018

***Сведения об авторе:***

***Зубарев Александр Григорьевич*** – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: [zbrv@list.ru](mailto:zbrv@list.ru)

**ВЛИЯНИЕ ЦЕН НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ НА ЭКОНОМИКУ**

**КАЗАХСТАНА**

**Н.В. Ибрагимова**

**N.V. Ibragimova**

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, Республика  
Казахстан, Астана

Kazakh University of Economics, Finance and international trade, Republic of Kazakhstan,  
Astana

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы стоимости транспортировки нефти в Республике Казахстан трубопроводным транспортом. Тарифы на транспортировку нефти имеют огромное значение в экономике страны, поскольку являются значительной частью ее составляющей. В связи с этим, в статье проводится анализ составляющей текущего тарифа на транспортировку и предлагается схема его изменения и корректировки. Так же в статье сделан вывод о том, какие последствия предполагаются после изменения тарифной части стоимости трубопроводной транспортировки.

**Abstract:** The article discusses the issues of the cost of oil transportation in the Republic of Kazakhstan by pipelines. Tariffs for oil transportation are of great importance in the economy

of the country, as are a significant part of its component. In this regard, the article analyzes the current component of the transmission tariff and proposed scheme amendments and adjustments. As the article concluded, what the consequences are assumed after the change of tariff of the cost of pipeline transportation.

**Ключевые слова:** цена, тариф, транспортировка, себестоимость, услуги, монополия, конкуренция.

**Key words:** price, rate, transportation, the cost, services, monopoly, competition.

**Введение** (актуальность). Географическое положение и огромная территория Казахстана, значительные расстояния транспортировок, необходимых при производстве и сбыте товаров (услуг), определяют высокую транспортную составляющую в их себестоимости. Потому стоимость транспортировок, особенно трубопроводным и железнодорожным транспортом, которым выполняется транспортировка нефти и нефтепродуктов во внутреннем и международном сообщении, является значительным экономическим рычагом воздействия на развитие тех или иных отраслей хозяйства. Этим и определяется роль транспортного тарифа, а также актуальность рассматриваемой темы данной статьи, поскольку разработка и утверждение наиболее эффективного и гибкого тарифа на транспортировку нефти, с экономической точки зрения, обеспечит не только развитие здоровой конкуренции в данной отрасли, но и позволит максимизировать прибыль в экономику страны от нефтяной отрасли [1].

В настоящее время в Казахстане проводится радикальная реформа транспортных услуг, основной целью которой является вовлечение частных предпринимательских структур на конкурентной основе для выполнения ряда ранее единых функций трубопроводного и железнодорожного транспорта. В этих условиях на транспортный тариф возлагается еще одна задача - формирование заинтересованности частного предпринимательства и частного капитала в участии в перевозочном процессе. В то же время реформы отрасли не должны привести к неожиданным и необратимым последствиям для экономики страны. Поэтому реформирование транспортного тарифа является одной из первостепенных и наиболее значимых задач и ее решение должно быть продуманным и взвешенным.

Теория (методология). В статье предлагается изучить и проанализировать составные части тарифа на железнодорожный и трубопроводный транспорт, обосновать необходимость изменения его составляющих частей и предложить альтернативные направления их изменения. В качестве базовых методов исследования предлагаются

анализ, синтез, метод аналогий, а также прогнозирование и визуализация на основе схематического моделирования. [2]

Результаты исследования. Рыночные преобразования в нефтяной отрасли меняют ее структуру и деятельность. Начинает действовать новая схема организации транспортировки, которая заключается во взаимодействии многих самостоятельных субъектов-участников транспортировочного процесса, каждый из которых выполняет часть функций. Прежде монопольная услуга транспортировки нефти и нефтепродуктов по характеру формирования разделялась на две основные группы (рис. 1):

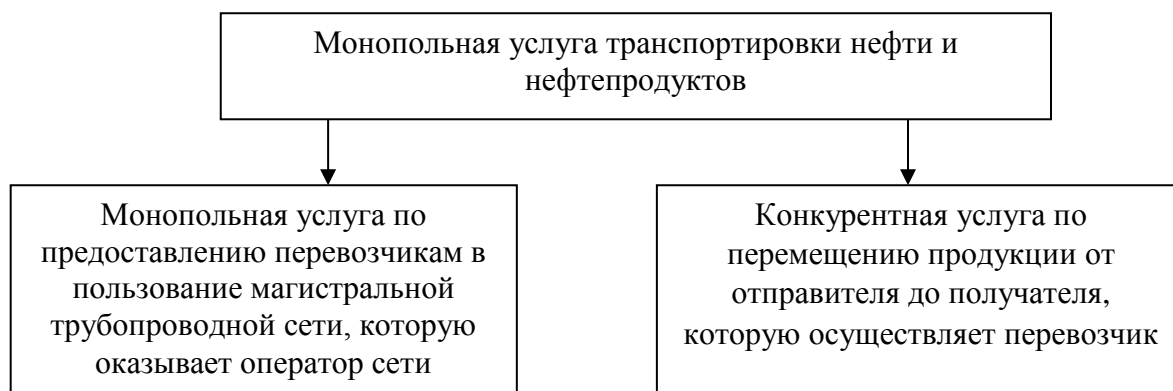


Рисунок 1 – Деление монопольной услуги трубопроводной сети на группы

Внедряемая рыночная модель организации перевозок обосновывает совершенно иное содержание транспортного тарифа, который должен учитывать участие новых субъектов рынка в предоставлении перевозочных, транспортных услуг и конкуренцию. Провозная плата грузоотправителя за услуги перевозчика по перемещению груза в отличие от грузового тарифа плановой экономики состоит из двух частей:

- монопольной части платы (тарифа) за пользование магистральной трубопроводной и ж/д сетью;
- конкурентной части платы за организацию и осуществление перемещения груза.

Монопольная часть платы (тариф) - стоимость услуг магистральной трубопроводной и железнодорожной сети - является равной для всех перевозчиков, выполняющих одинаковую работу, что соответствует основному принципу реформирования - недискриминационности доступа к использованию трубопроводной и железнодорожной магистрали. [3] Конкурентная часть платы за услуги перевозчика состоит из трех основных видов услуг, которые могут выполняться как самим перевозчиком, так и самостоятельными субъектами и будут формироваться, исходя из предложений: плата за услуги по организации перевозки, предлагаемая перевозчиком; плата за услуги по предоставлению локомотивной тяги; плата за предоставление грузового вагона (цистерн). [4]

Каждая из трех составляющих конкурентной части услуги определяется исполнителем из собственных затрат. При достаточном уровне конкуренции эти цены на услуги могут стать относительно устойчивыми. Перевозчик, взимая полную договорную провозную плату, распределяет ее между субъектами, участвующими в осуществлении перевозки. При этом он оплачивает оператору магистральной трубопроводной и железнодорожной сети регулируемую государством плату за пользование сетью. В случае, если перевозчик выполнял всю перевозку, то соответственно вся плата остается перевозчику. Если привлекались вагоны иных субъектов рынка, то им направляется соответствующая часть от полученной перевозчиком провозной платы. В результате уже проделанной работы по реформированию транспортных услуг, система поступления и распределения доходов от перевозок претерпела определенные изменения. Значительно сокращена социально-бытовая сфера отрасли и расходы на ее содержание. В 2016 году началось активное реформирование транспортного тарифа: [5]

- было признано целесообразным рассматривать транспортный тариф как совокупность затрат на: плату за пользование магистральной трубопроводной и железнодорожной сетью, вагонную составляющую, организацию перевозочной работы;

- начата разработка методик расчета составляющих транспортного тарифа: стоимости услуг магистральной трубопроводной и ж/д сети, услуг перевозчика.

При разработке базовой методики расчета тарифа за услуги магистральной трубопроводной и железнодорожной сети была выбрана концепция расчета расходов по нормативно фактическим затратам, необходимым для выполнения перевозки одной условной единицы - условного вагона или условного километра трубопровода. При этом подходе такие показатели, как тип вагона, род и вес перевозимого груза на затраты и стоимость услуг не влияют в должной мере. В большей степени учитывается - осноть и коммерческое состояние вагона и трубопровода. Работа по формированию методики расчета тарифа на пользование магистральной сетью - это значительный шаг в вопросах формирования новой тарифной политики государства. Однако есть ряд спорных моментов. Такой подход, с одной стороны - упрощает процедуру сдачи-приемки вагона, трубопровода между перевозчиком и оператором магистральной трубопроводной и железнодорожной сети, снимает потребность дублирования операций взвешивания, с другой - допускает опасность увеличения случаев хищения продукции в пути следования. Предлагаемый подход потребует внесения изменений в существующую технологию работы и разработку, введение ряда новых нормативных документов. [6]

Выбранный подход также позволяет приблизить расчеты себестоимости услуг к фактическим затратам, но при этом требует разработки и поддержания сложной

информационной системы по мониторингу технического состояния магистрали, нормативных потребностей и цен на материально-технические средства. Так как базовая методика расчета стоимости услуг магистральной железнодорожной и трубопроводной сети не учитывает рода перевозимого груза, то потребуется расчет и введение корректирующих коэффициентов (дифференциация), исходя из социально-экономической значимости вида перевозок. Безусловно, все плюсы и минусы тарифа за пользование магистральной сети покажет только его реальное применение. Методические подходы расчета стоимости на услуги участников перевозочного процесса должны быть основаны на:

- детальном анализе и расчетах финансово-экономических показателей доходов и расходов, определяющих стоимость транспортировки;

- равенстве условий по расчету стоимости услуг предоставления локомотивов, вагонов (цистерн) независимо от их принадлежности и собственности;

- учете интересов всех участников рынка транспортных услуг и возможности обеспечения их финансовой самостоятельности и саморазвития;

- учете возможных последствий и влияния на развитие и функционирование отдельных отраслей и производств, и экономику страны в целом. [7]

Являясь экономически самостоятельными, каждый из участников перевозок заинтересован в получении максимальной прибыли. При достаточном уровне развития рынка цены будут регулироваться конкуренцией между субъектами рынка, вынуждая их снижать издержки и плату за предоставленные услуги. Сегодня делаются только первые шаги по пути рыночного реформирования, и конкуренция в транспортных услугах не получила достаточного развития. В условиях монополии на транспортные услуги нельзя ожидать рыночного формирования цен на услуги перевозчика. Поэтому до развития конкуренции цены на эти услуги, как и на услуги перевозчика должны регулироваться в соответствии с требованиями антимонопольного законодательства. [8] Только после появления на рынке услуг компаний-перевозчиков, операторов тяги, расширения конкуренции между ними можно будет ставить вопрос о формировании свободных, договорных цен на эти услуги. Несколько иначе обстоит дело с услугами операторов вагонов. С одной стороны - эта услуга была одной из первых, включенных в сферу действия рыночно - конкурентных отношений - сегодня частный парк составляет до 30% парка страны от общего количества вагонов. Это говорит о наличии конкуренции. С другой - учитывая, что на рынке действует только один перевозчик, а услуга по предоставлению вагонов не является технологически самостоятельной, операторы находятся в прямой зависимости от условий, диктуемых национальной компанией. [9]

Закключение. Суть транспортного тарифа в условиях рынка заключается в том, что:

-во-первых, различные участники перевозочного процесса стремятся сделать свои услуги дороже, и это стремление понятно. До реформирования, когда государством регулировался весь транспортный тариф в целом, проводилось его управляемое обоснованное увеличение. Когда же вследствие внедрения конкурентных отношений в перевозочный процесс значительная часть тарифа станет нерегулируемой, то субъекты рынка перевозочной деятельности будут стремиться сделать их как можно дороже. [10]

- во-вторых, пользователям услуг транспорта удорожание стоимости перевозок невыгодно, поскольку это отрицательно скажется на цене и конкурентоспособности и в конечном счете сбыте их продукции и прибыли. Тем более, что для Казахстана транспортная составляющая имеет особо важное значение из-за удаленности от крупных мировых торговых центров, от необходимости перемещать груз на большие расстояния. В то же время чрезмерное снижение затрат на транспорт, иногда до уровня ниже себестоимости перевозок, может привести просто к развалу транспорта.

-в-третьих, характер казахстанской экономики, выражающийся в сравнительно высокой грузоемкости и относительной дешевизне предлагаемой к перевозке продукции, вынуждает искусственно снижать тариф на транспортировку (значительно меньше себестоимости) ряда экономически и социально важных грузов, таких как уголь, руда и другие и, соответственно, компенсировать затраты за счет повышения тарифа на другие грузы, в частности на нефтепродукты.

Все это требует разработки и реализации новой тарифной политики, понятной как грузоотправителю, так и самим транспортникам. Нужна оценка влияния уровня тарифов и стоимости транспортировки на экономику страны. В новых экономических условиях функционирования трубопроводного и железнодорожного транспорта требуется проведение взвешенной и осмысленной тарифной политики, которая должна обеспечивать [11]: сохранение экономической управляемости нефтяной отрасли; развитие конкуренции и вовлечение частной инициативы и инвестиций в отрасль; возможность формирования цен на услуги на рыночной основе; покрытие расходов всех субъектов и возможность модернизации трубопроводного и ж/д транспорта; сохранение баланса интересов между грузоотправителями и транспортными организациями.

#### **Библиографический список:**

1. Емельянова, О.Н. Совершенствование комплексных показателей эффективности деятельности промышленного предприятия [Текст] // Сфера услуг: актуальные проблемы и перспективы развития: Материалы региональной научно-

практической конференции / О.Н. Емельянова. – Красноярск: КГТЭИ, 2012. – 360 с. - ISBN 12216 00075 ~93

2. Баканов, М.И. Рентабельность и резервы ее повышения. - М.: Экономика, 2012. - 216 с. - ISBN 5-279-02718-9.

3. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 576 с. - ISBN 5-86225-758-6.

4. Калиев, Г.А. Эффективность деятельности предприятия в условиях рыночной экономики [Текст] / Г.А. Калиев, А.А. Сатыбалдин, С.А.Турсунов. – Алматы.: LEM, 2015. – 480 с. - ISBN 5-8050-0237-X.

5. Данилов, Е.И. Социально-экономическая эффективность экономики [Текст] / Е.И. Данилов. - М.: Знание, 2012. - 64 с.- ISBN 985-6551-47-1.

6. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]: Учебник / И.А. Бланк. - Киев: ИТЕМ, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 2014. - 752 с. - ISBN 5-88103-063-X.

7. Экономика железнодорожного транспорта [Текст]: Учебник для Вузов ж\д транспорта / Под ред. В.А. Дмитриева. - М.: Транспорт, 2012. – 250 с. - ISBN 5-89035-329-2

8. Экономика, организация и планирование локомотивного хозяйства [Текст] / Под ред. С.С. Маслаковой. – М: Транспорт, 2012. – 185 с. - ISBN: 5-89514-617-1.

9. Трофимова, Л. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия [Текст] / Л. Трофимова // Аудитор. - 2014. - № 9. - С. 22-25. - ISBN 978-5-94160-079-3.

10. Петренко, И.Я. Основы организации бизнеса [Текст] / И.Я. Петренко, С.Б. Исмурастов, Б.М. Турсумбаев. – Кайнар. Время, 2012. – 410 с. - ISBN: 5-7688-0673-3.

11. Дюсембаев, К.Ш. Аудит и анализ финансового состояния предприятий [Текст] / К.Ш. Дюсембаев. – Алматы: LEM, 2016. – 280 с. - ISBN978-5-9776-0009-5.

***Сведения об авторе:***

***Ибрагимова Наталья Владиславовна*** – аспирант ФГБОУ ВО "Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского", e-mail: [ibrnatalya73@mail.ru](mailto:ibrnatalya73@mail.ru)

**ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАУКОЕМКОЙ ЭКОНОМИКИ  
И ЕЁ РИСКИ**

**А.А. Ищенко**

**A.A. Ishchenko**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Аннотация:** В статье рассмотрено понятие Цифровая трансформация, его историческое становление, проведен анализ цифровых направлений и трендов, как в мире, так и в РФ, выявлены риски и предложены пути их минимизации.

**Abstract:** The article deals with the concept of Digital Transformation, its historical formation, analysis of digital trends and trends, both in the world and in Russia, identified risks and suggested ways to minimize them.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация, цифровая экономика, риск.

**Key words:** digital transformation, digital economy, risk.

В последнее время в различных научных и публицистических источниках стало появляться большое количество терминов тем или иным образом относящихся к такому понятию как Цифровая трансформация. Данная формулировка появилась относительно недавно. В связи с тем, что в системе экономических отношений постепенно росло огромное количество информации, необходимы были новые подходы и методы для её структуризации. Данная трансформация представляет собой превращение информации в какой-либо фактор производства или услуг, который возникает из-за технологического развития общества.

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что за последнее время значительная часть сфер деятельности подверглись колоссальным технологическим изменениям. В связи с этим хозяйствующим субъектам необходимо было адаптироваться под стремительно обновляющиеся условия, трактуемые постиндустриальным обществом.

Говоря о процессе Цифровой трансформации, прежде всего, стоит понять, конкретное определение данного термина и проследить его историческое развитие. В широком смысле Цифровая трансформация (digital transformation) является социально-экономическим преобразованием, которое представляет собой изменение, связанное с применением цифровых технологий (передача, обработка, обмен информации и т.д.) во всех аспектах человеческого общества. В более узком смысле это процесс приведения данных к безбумажному виду, а именно, перенос информации с бумажных носителей на цифровые. [1]

Первые предпосылки данного термина датируются 1703г. в работе саксонского математика Готфрида Вильгельма фон Лейбница «Explication de l'Arithmétique Binaire», где он описал двоичную систему счисления с цифрами 0 и 1, которая используется в



современном мире. [2] Значительным моментом считается создание в 1939г. американского математика Джоном Винсентом Атанасовым первого компьютера, что существенно ускорило процесс решения всевозможных задач, стоящих при обработке цифровых данных. Возникновение в 90-х годах всемирной паутины задало невиданный прежде темп давления на процесс трансформации общества. Масштабы, размеры, скорость – стали главными факторами для развития современного общества, а также создания основы для электронного управления и информационной сферы. Эволюция и становления данного термина шло неразделимо с промышленными революциями. На сегодняшний день наблюдается постепенная убыль третьей промышленной революции и начало абсолютно новой четвертой.

Концепция третьей промышленной революции, а также начало так называемой четвертой революции или Индустрии 4.0. мы можем воочию наблюдать уже сегодня. Расстояние между теоретическими набросками и их воплощением в жизнь с каждым днём становится всё меньше и меньше. При этом в научной среде ведется активный спор о сроках конца фазы третьей промышленной революции и полноценным началом четвертой.

Так на Всемирном экономическом форуме (WEF), который проводился в 2015 году, в Давосе было объявлено о запуске абсолютно новой долгосрочной программы Digital Transformation Initiative (DTI). Данная разработка должна стать отправной точкой для выявления новых направлений цифровой трансформации общества. Как итог большинство экспертов сходятся во мнение, что началом Четвертой промышленной революции можно считать 2016 год, по причине заявления сего факта главы WEF Клауса Шваба в 2016 году. [3]

Каким образом текущая революция пройдёт, и что после себя оставит в текущий момент сказать довольно затруднительно, но уже возникают различные оценки, касающиеся надвигающегося события. Так на WEF 2017г. был спрогнозирован в целом позитивный эффект от грядущей цифровой трансформации. Из 5 рассмотренных направлений: IT-сфера, HR, финансы и бухгалтер, система материально-технического снабжения и Rich & Development (исследования и разработки) результаты оказались следующие:

-IT сфера ожидает внедрения новых технологий работ с большими объемами данных(BigData), а также инновационные облачные вычисления с помощью, которых издержки предприятий сократятся на 25-50%

-HR сфера ожидается незначительные перемены за счёт внедрения репутационных систем оценки, цифрового (дистанционного) интервьюирования. Издержки в ближайшее десятилетие могут сократиться примерно на 7%

-Финансы и бухгалтер будут упрощены за счёт внедрения различных AI-технологий (искусственный интеллект) и издержки в данной сфере сократятся на 40%

-Система материально-технического снабжения ожидает значительные изменения. В первую очередь за счёт внедрения беспилотных транспортных средств, также ожидаются новые сенсоры и датчики, которые будут осуществлять своевременный мониторинг товаров и услуг и универсальные 3D печати. Сокращение издержек ожидается в диапазоне 22-50%

-R&D будет ожидать изменений по трём основным направлениям, а именно, робототехника, различные технологии искусственного интеллекта и краудсорсинг (мобилизация людей с помощью информационных технологий для решения поставленных задач). Уменьшение издержек около 10%. [4]

Исходя из этого, следует отметить, что в целом Четвертая промышленная революция несёт в себе положительный характер и всячески способствует развитию цифровой трансформации экономики. Если рассматривать цифровую экономику России, то можно наблюдать следующие предпосылки для её полноценного формирования, а именно:

- Развитие физической инфраструктуры доступа к сети Интернет
- Значительное увеличение числа пользователей Интернета (около 70% населения)
- Модернизация IT-сферы

Чтобы понять ситуацию на российском рынке цифровых продуктов рассмотрим по отраслям нынешние цифровые тренды, предлагаемые рынком.

Транспортная отрасль имеет большой потенциал за счёт использования карпулинга, что представляет собой совместное использование транспортного средства при условии поездки в одном и том же направлении или же по пути. Так в феврале 2014г. в России был запущен первый карпулинговый центр BlaBlaCar и уже к концу году он насчитывал около миллиона пользователей.

Кроме того, активно совершенствуется технология машинного зрения, которая позволяет учитывать автотранспорт, наличие груза, учёт на парковке и т.д. На основе данной разработки появляется Учёт пассажиропотока, который существенно облегчит работу общественного транспорта и транспортных операторов. Пока что в России нет производства для подобных цифровых устройств, но есть множество компаний готовых адаптироваться в российских условиях. [5]

Одной из главных целей телекоммуникационного сектора считается увеличение скорости доступа пользователей в Интернет, для этого происходит внедрение технологий следующего поколения (4G и 5G).

Основные инновации в данной отрасли будут заключаться в первую очередь во внедрении технологии больших данных (BigData), которые позволят операторам мобильной связи отслеживать действия абонентов и проводить аналитику на основе их операций. Помимо этого, большим спросом у мобильных операторов уже сейчас пользуется технология Облако, которая позволяет не только хранить данные, но и управлять приложениями и уже имеющимися в Облаке ресурсами. [6]

В промышленной отрасли основной упор для трансформации на основе цифровых технологий будет направлен на производственную часть предприятий (станки, машины, оборудование). Например, технология интегрированного планирования позволит клиенту иметь возможность выполнения его заказа в режиме реального времени, готовая продукция будет поставляться потребителю в то удобное время, которое он сам захочет.

Технология предиктивного ремонта позволит считывать состояние износа оборудования при помощи специальной метки. При этом получатели данной информации будут как рабочие в цеху, которые смогут считывать её со своих портативных устройств, так и высший менеджмент, который сможет своевременно устранить неполадку, тем самым значительно уменьшая потенциальный ущерб от возможного простоя станка во время ремонта.

Активно развивается сектор смарт-камер, который представлен в России такими компаниями как «Камера IQ» и «Mallenom systems». Камеры подобного типа применяются в основном для контроля выпускаемой продукции в режиме реального времени. Клиентами данных фирм уже являются такие клиенты как «Алрос» (сортировка алмазов), «Северсталь» (контроль нарезки горячего металлопроката), «Фармстандарт» (внешний контроль качества продукции). [7]

Во время осуществления представленных выше и не только проектов, компании зачастую сталкиваются с различными сложностями. Для конкретизации определенного перечня проблем автором были проанализированы статистические данные, полученные ВУЗ ВШЭ в результате опроса, которому подверглись крупнейшие российские компании для выявления проблем и их степени значимости по внедряемым проектам реализованных компанией за последние 3 года.

Прежде всего, необходимо отметить то, что по большинству предложенных ситуаций (14 из 16 вариантов) как минимум половина компаний выбрала вариант ответа «Не было проблем». Относительно проблемными оказались два пункта: «технологическая некомпетентность пользователей» (с этой проблемой не сталкивались только 44% опрошенных) и «Отсутствие опыта реализации подобных проектов» (не сталкивались – 45%)

Перечень проблем, с которыми столкнулись компании при внедрении цифровых технологий, довольно большой, при этом частота столкновения с большинством из них одинаково высокая, что затрудняет выделять одну-две ключевых проблемы. Выделим основные проблемы, с которыми пришлось столкнуться компаниям. К ним относятся: технологическая некомпетентность пользователей (55%); нехватка опыта реализации таких проектов (54%); неверная оценка сроков окончания проекта (49%); нехватка квалифицированных менеджеров проектов (48%); плохое взаимодействие подразделений (48%); недостаточная вовлеченность пользователей (47%).

По этим же 6 проблемам отмечается самый большой процент ответов (15-20%), определяющих их как «серьезные» и «очень большие». По данному критерию к ним могут быть добавлены еще 3 пункта: «недостаточная поддержка высшего руководства» (14%), «нехватка финансирования и других ресурсов» (14%) и «несвоевременное обеспечение ресурсами» (13%). [8]

Обозначенный перечень проблем можно разделить на два блока. Первый связан с проблемами, которые находятся на стороне «внутреннего заказчика», включающего как руководителей компании и подразделений, так и конечных пользователей цифровых технологий. Сюда можно включить следующие проблемы: недостаточная поддержка высшего руководства; нереалистичные ожидания от результатов проекта; неправильно поставленные цели и задачи проекта; некорректная исходная информация об объекте внедрения цифровых решений; нехватка финансирования и других ресурсов; несвоевременное обеспечение ресурсами; недостаточная вовлеченность, заинтересованность пользователей; технологическая некомпетентность пользователей.

Второй блок связан с организацией самого проекта и его командой. Сюда относятся: отсутствие опыта реализации таких проектов; нехватка квалифицированных менеджеров проектов; ошибки в планировании видов и последовательности работ; неверная оценка сроков завершения проекта; неверный выбор технических решений; плохое взаимодействие подразделений; изменение требований и спецификаций; ошибки в выборе подрядчика.

Результаты анализа ответов показывают, что респонденты склонны наиболее существенными считать проблемы из второго блока, т.е. связанные с организацией самого проекта. Из 6 проблем, вышедших на первые места, только 2 относятся к недостаткам «внутреннего заказчика». Обе они связаны с недостатками пользователей: их «технологической некомпетентностью» и «недостаточной вовлеченностью и заинтересованностью». [9,10]

Исходя из вышеизложенных результатов, можно сказать, что на практике цифровая трансформация экономики имеет значительные проблемы в процессе реализации необходимых товаров и услуг. В связи с этим возникает определенный перечень рисков:

-Высокие внешние и внутренние барьеры реализации программ цифровой экономики РФ

- Значительная потеря рабочих мест преимущественно у среднего и низшего класса

-Коррупционные риски, которые усиливаются отсутствием целей Программы и её конкретных показателей и экономического эффекта

-Информационные риски, которые ведут к утечке данных.

Для минимизации представленных выше рисков предлагается решать задачу оптимальной цифровой трансформации экономики последовательно в 2 этапа.

1.Определить потенциал роста по всем отраслям цифровой экономики РФ и её перспективные точки роста:

-в промышленном секторе: сформулировать цели проектов и их индикативные показатели, разработать бизнес-план и уменьшения по налоговой нагрузке

-в IT-секторе разработать на рыночных принципах программу массового производства экспериментальных конструкторских бюро.

2. Доработать, при необходимости, существующую Программу Цифровой Экономики России с учётом новых результатов.

Таким образом, цифровые технологии крайне скоротечно изменяют привычные нам формы и методы ведения хозяйственной жизни по всему миру. Осмыслить происходящие изменения пытаются уже не только инженеры, ученые и предприниматели, но и политики, философы и общественные деятели. Одни видят в цифровой трансформации инструмент фундаментальных изменений в общественной жизни, другие, напротив, надеются, что найдут альтернативу болезненным реформ. В ходе текущей технико-экономической волны, частью которой является процесс цифровой трансформации, Россия оказалась в эшелоне стран-преследователей. И единственный плюс данной ситуации в том, что можно учитывать опыт идущих в авангарде конкурентов. Кроме того, ведущие зарубежные аналитики рассчитывают, что по мере расширения сферы присутствия цифровых технологий в различных сегментах экономики, произойдет скачкообразный переход показателей экономической эффективности их применения на новый, более высокий уровень. И именно сейчас мир стоит на пороге такого скачка

#### **Библиографический список:**

1- Цифровая трансформация: основные принципы лидерства в области электронного бизнеса, Keyur Patel, Mary Pat McCarthy, 2000

- 2- «Computerworld Россия. – 2006г - №15.»
- 3- World Economic Forum, Digital Transformation Initiative. Unlocking \$100 Trillion for Business and Society from Digital Transformation. Executive Summary, January 2017 (In collaboration with Accenture)
- 4- <http://www.eweek.com/cloud/why-hyperscale-cloud-providers-are-gobbling-up-marketshare>
- 5- J'son & Partners, Каршеринг: перспективы развития в мире и России - [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/karshering-perspektivy-razvitiya-v-mire-i-rossii--20161215120250](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/karshering-perspektivy-razvitiya-v-mire-i-rossii--20161215120250)
- 6- Индикаторы информационного общества: 2016. М.: НИУ ВШЭ, 2016 с.304. Раздел ИКТ-инфраструктура.
- 7- Accenture, [https://www.accenture.com/t00010101T000000\\_w\\_/ru-ru/\\_acnmedia/PDF-28/AccentureCompetitive-Supply-Chain-Management.pdf](https://www.accenture.com/t00010101T000000_w_/ru-ru/_acnmedia/PDF-28/AccentureCompetitive-Supply-Chain-Management.pdf)
- 8- Tadviser Обзор ИТ в банках, 2016 - [http://www.tadviser.ru/index.php/%D1%F2%E0%F2%FC%FF%3A%CE%E1%E7%EE%F0%3A\\_%C8%D2\\_%E2\\_%E1%E0%ED%EA%E0%F5\\_2016](http://www.tadviser.ru/index.php/%D1%F2%E0%F2%FC%FF%3A%CE%E1%E7%EE%F0%3A_%C8%D2_%E2_%E1%E0%ED%EA%E0%F5_2016)
- 9- Исаков В.Б., Сарьян В.К., Фокина А.А. Правовые аспекты внедрения интернета // Открытый сайт портала Группы ИТ-Стандарт. URL: [http://www.itstandard.ru/soderhanie\\_gurnala](http://www.itstandard.ru/soderhanie_gurnala).
- 10- Lane J., Stodden V., Bender S., Nissenbaum H. Privacy, Big Data and the Public Good: Frameworks for Engagement. Cambridge University Press, 2014. 344 p.

***Сведения об авторе:***

***Ищенко Андрей Андреевич*** – аспирант кафедры экономики и финансовой политики ОмГУ им.Ф.М. Достоевского, [patrick\\_78@mail.ru](mailto:patrick_78@mail.ru)

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО  
ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Ш. А. Карслян**

**S. A. Karslyan**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье раскрыты теоретические основы интегрированного планирования. Дано расширенное определение интегрированного планирования. Выявлены основные признаки интегрированного планирования.

**Abstract:** This article expresses the basics of integrated planning. It is showed and underlined the main elements of enterprise's planning. The definition of integrated planning an expanded is given. The main features of integrated planning are revealed.

**Ключевые слова:** предприятие, интегрированное планирование, тенденции, производственная деятельность.

**Keywords:** company, enterprise's planing, trends, manufacture.

Становление рыночной экономики в России, усиление борьбы за рынки сбыта, глобализация экономики формируют вопросы эффективной конкуренции промышленных компаний, что в свою очередь требует четкого планирования производства и мобильного реагирования на рыночные перемены.

Необходимо прогнозировать размеры вероятной реализации собственной продукции, учитывая поступление на рынок идентичного товара других, конкурирующих, компаний, представлять потребность в кадровых ресурсах, сырье, стоимости сырья, потребность в финансовых ресурсах, способах их заработка и накопления. Опыт российских и иностранных компаний демонстрирует, что неэффективное планирование собственной деятельности, учёта изменения рыночной конъюнктуры приводит к ухудшению финансового состояния предприятия, а в ряде случаев и к банкротству. Весомое значение планирование имеет при запуске каких-либо новых товаров, продуктов, услуг или же модернизации производства.

Планирование позволяет через грамотное снижение затрат на изготовление продукции, быстрого реагирования на рыночные изменения, политические и социальные настроения в обществе динамически развивать свою организацию.

С переходом от планового хозяйства к рыночной экономике перемены коснулись и методологии планирования. В прежней командно-административной системе управления производством четко устанавливалось: товары, которые необходимо произвести; кому и сколько реализовать товаров; стоимость товаров и услуг.

После 1991 г. планирование нередко рассматривали как остаток социалистического времени, большинство организаций перестали планировать деятельность через уже разработанные формы планов, не говоря уже о разработке новых. Долгосрочные планы канули в лету, а краткосрочные встречались на предприятиях очень редко.

При этом следует отметить не только отрицательный опыт планов, но и положительный. Под отрицательностью имеется в виду основной недостаток советских планов – жёсткость устанавливаемых сверху планов. Она сводила на нет инициативность организации, лишала их любой самостоятельности.

Ещё один минус советской системы – планирование «от достигнутого уровня».

Но в то же время в прежней экономике был накоплен положительный опыт, а именно: долгосрочное планирование, использование прогрессивных методов, в том числе экономико-математические методы и модели, разработка и развитие теорий, нормативной базы и т.п.

Негативное восприятие планирования в конце 20 века начало меняться в сторону признания эффективности планирования. Обсуждения вопроса о том, необходим план или нет, сейчас вряд ли уместны. Более того, планирование считается важным инструментом руководства, который играет одну из главных ролей. Известный своими трудами в области управления Р. Акофф заявляет: «Лучше планировать для себя - неважно, насколько плохо, чем быть планируемым другим – неважно, насколько хорошо» [1].

Грамотно составленный план, базирующийся на всевозможных догадках об экономике, создаёт инструмент управления работы организации. Как только бизнес заходит в этап, охватываемый планом, то незамедлительно фактическая действительность начинает сравниваться с образом, который функционирует как знак скорого предупреждения в случае смещения в худшую сторону показателя работы и показывает в какой зоне обязаны быть приняты меры для борьбы с неблагоприятными тенденциями.

В наше время работники высшего звена несут ответственность за деятельность предприятия. Вследствие этого необходимо рассчитывать и ограничивать расходы предприятия, не завышать нормы необходимого сырья для производства, так как это ведёт за собой увеличение потребности в финансовых ресурсах (собственных или заёмных) и т.д.

Важной задачей при планировании является исследование и познание рынка собственной продукции. В настоящее время нет конкретных потребителей, которые указаны предприятию «сверху». Вследствие этого, планирование производства постепенно преобразовывается в планирование продаж и операций. При этом большое значение имеет вопрос ценообразования и финансирования. При планировании учитывается состояние компании, когда ресурсов хватает на всё. Про планирование в условиях ограниченности ресурсов не упоминается.

Планирование помогает предугадать возникновение грядущих проблем и заранее создать меры по их решению. Оно содействует снижению рисков появления затрат, создаёт базу для принятия действенных управленческих решений.



Несмотря на то, что планирование считается основным и давно образовавшимся направлением науки, остаётся немало вопросов, которые до сих пор уточняются и дополняются с учётом нынешних реалий, актуальных исследований.

Наиболее полным, раскрывающим планирование со всех сторон, определением является: Планирование – это определение весомых проблем для постановки целей организации, поиск альтернативных решений проблем, моделирование последствий реализации альтернатив, в том числе при изменении внешней среды, и установление показателей деятельности, ведущих предприятие к достижению необходимых финансовых результатов при базисном уровне производственного потенциала.

Действенность планирования определяется с помощью обоснованной методологии её организации и принятия плановых решений. Впрочем, в современной экономике процессу планирования приписывают некоторые научные подходы: маркетинговый, нормативный, административный и пр. В условиях глобализации мировой экономики, когда конкуренция на рынке усиливается, усложняется управление современными компаниями, формируются вертикально-интегрированные структуры, необходимо внедрять интегрированный подход, который, на наш взгляд, аккумулирует положительные стороны прочих подходов и отвечает условиям нынешнего рынка.

Интегрированный подход к процессу внутрифирменного планирования ориентирован на исследования определения сущности и использования в планировании взаимосвязей:

1. Между разными подсистемами и показателями системы планирования.
2. Между факторами, которые влияют на конкретный плановый показатель, определение этих взаимосвязей и использование на этой основе формализованных процедур планирования, которые позволяют путем влияния на факторы, с учетом их значимости, принимать оптимальные плановые решения.
3. Между структурными планами по компании или группе компаний по содержанию и во времени, по вертикали и горизонтали.
4. Между конечными и траекторными показателями развития организации.

Осуществляется интегрированный подход через процесс формирования интегрированного планирования. Определение интегрированного планирования упоминается в трудах зарубежных авторов, но четкого и достаточно полного термина интегрированного планирования на сегодняшний день нет.

Определение интеграция планов используется в трудах известного учёного-исследователя по планированию Рассел Акофф, но весьма в узком смысле, как элемент принципа целостности координации и интеграции при планировании [1]. Координация

включает в себя согласованное взаимодействие объектов одинакового уровня, интеграция между объектами различных уровней. Дитгер Хан в своих работах употребляет термин «интегрированная система сводного планирования», однако, весьма узко интерпретирует определение интеграции только как комплекса периодических и непериодических планов [3, с.55].

На наш взгляд интегрированное планирование имеет более широкое значение и функциональный смысл и включает в себя признаки, указанные в таблице 1.

Таблица 1 - Признаки интегрированного планирования

Признаки	Описание признаков
1. Многосторонность целеустановок планирования	Цели планирования – материальные, экономические, экологические, социальные, монетарные и др.
2. Структурированность системы планов	Система планирования включает: целевое планирование, стратегическое, оперативное, финансовое, бизнес-планирование и др.
3. Приоритет целей и задач верхних уровней	Являются базисом всего процесса планирования и конечными показателями планирования
4. Всеобщность планирования	Все структурные подразделения охвачены планированием
5. Интеграция системы планов	Взаимодействие элементов разных уровней
6. Комплексность планирования	Контроль взаимосвязей и взаимодействий различных подразделений, цехов и рабочих мест
7. Срочность планирования	Планирование имеет период (день, месяц, год, 5 лет и т.д.)

«Интегрант» – это объект, содержательно связанный между собой. Планирование является интегрированной системой при всевозможных вариантах планирования (директивное, снизу - вверх или встречное планирование), при этом объекты системы планирования взаимодействуют между собой не только содержательно, но и одновременно. Значение интегрального аспекта планирования повышается с развитием организационной структуры и системы руководства компанией, что часто образовывается во время переходов от простых предприятий с подразделениями к объединениям, концернам, холдингам, а также в связи с ускоренными изменениями внешней и внутренней среды.

Окружение системы планирования извне это обычно не входящие в систему объекты, при изменении состояния которых могут измениться цели и состояние внутренней системы планирования.

Во внешнее окружение входят и выходят информационные потоки, образующие связь внутренней и внешней среды. При этом, входом данной системы являются:

- Научные исследования подходов к формированию системы планирования;
- Стратегические и оперативные цели и задачи организации, в качестве экономической системы;
- Информационные потоки, несущие данные о целевых параметрах администрирования, а также о внешней и внутренней средах деятельности компании.

Выходом системы планирования выступают показатели и мероприятия, обеспечивающие достижение целей, определённых на входе.

Важной особенностью интегрированного планирования является следующий аспект: система планов должна быть соразмерной с организационной структурой компании. Структура планов, понимаемая при системном подходе в качестве целенаправленной системы потенциалов, процессов и объектов, взаимодействует с формированием организационной структуры внутри фирмы. Получается, что организационная структура и система планирования влияют на работу друг друга. На основании изложенных выводов сформулируем термин интегрированного планирования.

Интегрированное планирование – система единовременно действующих планов, объединённых для достижения максимальных финансовых результатов компании, в условиях ограниченных ресурсов, направленная на оперативное взаимодействие и реагирование изменений конъюнктуры рынка, политической и социальной обстановки вне предприятия, а также на изменения внутренней среды организации.

Внедрение грамотной системы интегрированного планирования требует руководства принципами планирования. Следует отметить, что в российских экономических трудах используется термин «принципы планирования», тогда как в зарубежных работах указываются как термины «принцип», так и «требования к планированию». По причине того, что необходимость соблюдать тот или иной принцип в планировании это есть требование к планированию – общепринятым является тот факт, что между вышеуказанными терминами нет противоречий.

Руководство компанией в качестве системы представляет непрерывную, замкнутую повторяющуюся цепь действий по анализу, планированию, организации, контролю и регулированию, результатом которой становится достижение поставленных целей при помощи интеграции и координации всех элементов системы. Реализация системы планирования осуществляется с процесса анализа как комплекса работ по сбору и обобщению информации для выработки альтернативных способов достижения поставленных целей, оценки альтернатив и принятия решений по утверждению рационального с позиции сбыта и финансового результата плана (бюджета), разделения его

на этапы выполнения и доведения до непосредственных исполнителей. После этого начинается мониторинг целевых параметров администрирования организацией, контроль обеспечения осуществления плана, при помощи сравнения плановых и фактически полученных значений, а также анализа выявленных отклонений.

Из-за того, что интегрированное планирование является многосторонней системой, при реализации должны быть определены критерии выбора альтернативных решений, этапы цепочки разработки и согласованности планов взаимосвязанных структур. Построение структурированной системы планов (финансовое, генеральное целевое, стратегическое, социальное, оперативное и бизнес-планирование); многогранность целеустановок планирования, включающее материальные, экономические, социальные, экологические и другие цели; интеграция системы планов и комплексность планирования; приоритет целей верхнего уровня и охват планированием всех структурных подразделений являются важнейшими чертами интегрированного планирования.

#### **Библиографический список:**

1. Акофф, Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. / Р. Акофф; Общ. ред. и предисл. [с. 5-21] В. И. Данилова-Данильяна. - М. : Прогресс, 1985. - 327 с. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. — 26.09.2014 г.;
2. Уоллас Т., Сталь Р. Планирование продаж и операций. Практическое руководство. // СПб.: Питер, 2010. - 272 с. (3-е изд.);
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: / Д. Хан Пер. с нем./Под ред. И с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича.- М.: Финансы и статистика, 1997. – 800с.;
4. Храпова Е.В. Интегрированный подход к организации внутрифирменного планирования // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 11. – С. 61-66.

#### ***Сведения об авторе:***

***Карслян Шота Андраникович*** – аспирант кафедры экономики и финансовой политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [ashotiko93@gmail.com](mailto:ashotiko93@gmail.com)

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ**

**Л.П. Колупанова**

**L.P. Kolupanov**

**Государственный университет морского и речного флота имени адмирала**

**С.О. Макарова**

**Admiral Makarov State University of Maritime and Inland Shipping, Saint-Petersburg**

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные компоненты системы внутреннего контроля и управления рисками. По итогам проведенного исследования можно сделать вывод о необходимости повышения уровня корпоративного контроля и управления рискам, что должно положительно сказаться на инвестиционной привлекательности Новороссийского морского торгового порта.

**Abstract:** The article examines the main components of the internal control and risk management system. Based on the results of the study, it can be concluded that there is a need to increase the level of corporate control and risk management, which should positively affect the investment attractiveness of the Novorossiysk Commercial Sea Port.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, внутренний контроль, управление рисками

**Keywords:** corporate governance, internal control system, risk management, industry risks

Успешная деятельность компании на рынке, её конкурентное преимущество, операционная эффективность и непосредственно процесс капитализации зависят от того, насколько благоприятно и своевременно компания справляется с негативными явлениями.

Организация системы управления рисками и внутреннего контроля, обеспечивающие разумную уверенность в достижении поставленных целей, является ключевой функцией стратегического управления компанией со стороны Совета директоров [1].

Значение системы внутреннего контроля и главной ее составляющей – системы управления рисками определяется необходимостью повышения эффективности использования компанией своего капитала, привлечения капитала в долгосрочном периоде, поддержания доверия инвесторов [2].

В отечественной практике требования, касающиеся наличия системы внутреннего контроля, сформулированы в следующих документах:

– Постановление Федеральной службы по финансовым рынкам «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» №04-1245/пз-н от 15 декабря 2004 года;

– Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (статья 19).

В частности, сегодня все экономические субъекты должны осуществлять контроль над всеми фактами хозяйственной деятельности, а те из них, чья бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту, – еще и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. В компаниях-эмитентах обязательно организуется отдельное структурное подразделение, реализующее требования утвержденного советом директоров Положения о внутреннем контроле [3; 4].

Функционирование системы внутреннего контроля должно способствовать упорядочению и эффективному ведению хозяйственной деятельности, включая соблюдение требований законодательства, сохранность имущества, точность, полноту и своевременность исполнения приказов и распоряжений, бухгалтерского учета и отчетности.

Главной целью образования системы внутреннего контроля и управления корпоративными рисками является обеспечение успешной деятельности компании в целом.

Оценку эффективности системы внутреннего контроля и управления рисками, как правило, осуществляется посредством внутреннего аудита. Сегодня, в соответствии с требованиями стандарта ISO 31000 «Управление рисками – Принципы и руководства» (2010 г.), критерием оценки эффективности системы внутреннего контроля и управления рисками является соответствие лучшим практикам [5].

По результатам опроса, проведенного KPMG, 31% российских компаний не проводят диагностику системы управления рисками. Часто компании проводят диагностику системы внутреннего контроля и управления рисками силами иных внутренних подразделений – ответственность за эту работу возлагается на риск-менеджера или на подразделение, координирующее функционирование системы управления рисками в компании [6].

Система внутреннего контроля и управления рисками (СВКиУР) ПАО «Новороссийский морской торговый порт», который является крупнейшим стивидорным оператором Новороссийского порта и оказывает полный спектр стивидорных услуг, включая перевалку наливных грузов, а также навалочных, генеральных грузов и контейнеров, начала формироваться в 2016 году. Группа НМТП, объединяющая хозяйствующие субъекты, в которых ПАО «НМТП» имеет право распоряжаться более чем двадцатью процентами общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли) в их уставном (складочном) капитале, является третьим портовым оператором Европы по объему грузооборота [7]. Внутренний контроль отношений в рамках групп компаний является наиболее сложным и наименее методически разработанным [8].

СВКиУР Публичного акционерного общества «Новороссийский морской торговый порт» представляет собой совокупность процессов управления рисками и внутреннего контроля, осуществляемых участниками этой системы на базе имеющейся организационной структуры, внутренних нормативных документов, методов и процедур внутреннего контроля и управления рисками, используемых во всех направлениях деятельности и на всех уровнях управления.

Эффективность СВКиУР определяется соблюдением принципов ее функционирования на всех уровнях управления ПАО «НМТП». К данным принципам относят принцип непрерывности, принцип постоянства, принцип адаптивности, принцип своевременности информации, принцип риск-ориентированности.

Среди участников СВКиУР – совет директоров, генеральный директор общества, Служба внутреннего контроля и управления рисками, руководители других подразделений и дочерних обществ (владельцы риска), Служба внутреннего аудита.

Положение о Службе внутреннего контроля и управления рисками в ПАО «НМТП» включает пять связанных между собой компонентов ее деятельности. Эти компоненты отражены в следующих основополагающих задачах СВКиУР:

- 1) обеспечение единства ключевых процедур в области управления рисками и внутреннего контроля и их эффективное функционирование;
- 2) оценка процесса управления рисками, осуществление внутреннего контроля за деятельностью структурных подразделений Общества;
- 3) выявление и оценка рисков, влияющих на достижение целей Обществом и установление допустимого для Общества уровня риска;
- 4) разработка эффективных контрольных процедур для своевременного реагирования на риски;
- 5) обеспечение текущей и проектной деятельности Общества, а также информирование генерального директора ПАО «НМТП» о существенных недостатках в системе внутреннего контроля.

У ПАО «НМТП» существует ряд отраслевых рисков, регулировать которые крайне сложно. К основным можно отнести следующие риски:

- 1) стратегические – изменение глобальной конъюнктуры на сырьевых рынках или изменение внешнеторгового регулирования в РФ. Расширение и поддержание деятельности Общества может зависеть от строительства новых причалов и других гидротехнических работ, осуществление которых находится в компетенции администрации портов и государственных органов. Увеличение объемов грузооборота зависит от текущего

состояния и развития подъездных железнодорожных путей, автомобильных магистралей и трубопроводной инфраструктуры;

2) операционные риски – перебои в работе транспортной и трубопроводной инфраструктуры; неблагоприятные погодные условия, ограничивающие осуществление погрузочно-разгрузочных работ в портах; изменение тарифной политики предприятий транспортной отрасли и/или введение соответствующих новых нормативных актов; изменения конъюнктуры мирового фрахтового рынка; увеличение стоимости топливно-энергетических ресурсов и сезонные колебания спроса.

3) инфляционные риски – инфляционные процессы, в результате которых происходит удорожание материалов и сырья, могут оказать влияние на увеличение валюты баланса и на чистую прибыль ПАО «НМТП» в связи с тем, что возможности общества по установлению тарифов на погрузочно-разгрузочные работы (как сферу деятельности естественной монополии) ограничены государственным регулированием, а величина затрат, которые, в основном, выражены в рублях, изменяется в соответствии с темпами инфляции [9].

Уровень риск-аппетита ПАО «НМТП» – совокупной степени риска, которую общество считает для себя приемлемой в процессе достижения целей, – определяется генеральным директором на основании рекомендаций Службы внутреннего контроля и управления рисками, рассматривается Комитетом по аудиту и утверждается решением Советом директоров.

Эффективность СВКиУР определяется ежегодно в форме внутренней независимой оценки, выполняемой Службой внутреннего аудита. По результатам проверки подготавливается отчет, который передается для ознакомления генеральному директору, рассматривается Комитетом по аудиту с последующим представлением на утверждение совету директоров. По отдельному решению совета директоров может производиться внешняя оценка эффективности СВКиУР общества с привлечением стороннего независимого эксперта [10].

Таким образом, ПАО «НМТП» имеет разработанную по всем требованиям систему внутреннего контроля и управления рисками. СВКиУР позволит компании эффективно справляться с кризисными явлениями и предупредить возможные негативные последствия рискованных ситуаций. Важно в будущем и дальше развивать систему корпоративного управления, включая внутренний контроль и управление рисками, за счет внедрения международных стандартов и лучших практик.

#### **Библиографический список:**



1. Кодекс корпоративного управления // Вестник Банка России: Нормативные акты и оперативная информация Центрального банка Российской Федерации. 2014. №40 (1518). С. 3-63.
2. Стандарты управления рисками Федерации Европейских Ассоциаций Риск Менеджеров (FERMA). URL: <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf> (дата обращения 05.01.2018 г.).
3. Растова Ю.И. Корпоративное управление: методические императивы совершенствования. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 113 с.
4. Смелик Г.Р., Миллер А.Е. Реорганизация управленческих структур: факторный подход // Организационная динамика: факторы и направления: сборник статей. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 109-112.
5. Растова Ю.И., Растов М.А. Риск-менеджмент: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 84 с.
6. Evaluate the risk management culture in your organization. Institute of audit committees. URL: <http://www.kpmg.ru/aci> (дата обращения 05.01.2018 г.).
7. Новороссийский морской торговый порт: Официальный сайт. URL: <http://www.nmtp.info/> (дата обращения 05.01.2018 г.).
8. Корпоративное управление: вопросы теории, проблемы практики: коллективная монография / М.И. Барабанова, И.Ф. Ветрова, Г.С. Гасанов и др. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. 230 с.
9. О естественных монополиях: Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 29.07.2017). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 05.01.2018 г.).
10. Miller A. Methodological approach to assessment of organizational resources of the productive activity // Serbian Journal of Management. 2017. Т. 12. № 1. С. 93-106.

***Сведения об авторе:***

***Колупанова Людмила Павловна*** – магистрант заочного отделения по направлению подготовки магистров 38.04.02 - Менеджмент, программа «Финансовый и антикризисный менеджмент на транспорте» ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, e-mail: [l.letova@mail.ru](mailto:l.letova@mail.ru)

**ПРИМЕНЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ  
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**А.Е. Логунов**

**А.Е. Logunov**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Аннотация:** В статье проанализирован текущий уровень развития цифровой экономики. Предложено рассмотреть контроллинг в качестве основополагающей концепции управления современным предприятием. Выделены ключевые концепции контроллинга и раскрыто их содержание. Предпринята попытка определить место информационных технологий в рассматриваемой концепции управления.

**Abstract:** The following article gives an analysis of the current level of development of the digital economy. It was suggested to consider the controlling as a basic concept of management in a modern enterprise. Moreover, the key concepts of the controlling were marked and described in detail. It is been taken an attempt to identify the place of the information technology in the covered concept of management.

**Ключевые слова:** концепции контроллинга, цифровая экономика, информационное обеспечение, промышленность.

**Keywords:** the concepts of controlling, the digital economy, the information support, industry.

**Введение.** Активное развитие информационных технологий в последние десятилетия послужило причиной для перехода от традиционной экономики к постиндустриальной цифровой экономике. На сегодняшний день цифровая трансформация экономики является стимулом для развития технологий, а также одним из ключевых условий конкурентоспособности современных предприятий.

По данным международной консалтинговой компании The Boston Consulting Group доля цифровой экономики в ВВП развитых стран составляет порядка 5,5%, в то время как в России ее доля по итогам 2016 года составила лишь 2%. Рост цифровой экономики в нашей стране характеризуется достаточно умеренными темпами. Так, за 2016 год вклад цифровой экономики в ВВП страны увеличился с 1,5 трлн. руб. до 1,7 трлн. руб. Согласно прогнозу, представленному в отчете The Boston Consulting Group «Россия онлайн: четыре приоритета для прорыва в цифровой экономике», доля цифровой экономики в ВВП России достигнет мировых показателей лишь к 2021 году. Стоит отметить, что в рейтинге стран по уровню их готовности к цифровой экономике Россия по итогам 2016 года заняла 41 место.

Предыдущий год стал годом государственных инициатив в области становления цифровой экономики. Так, в июле 2017 года утверждена программа «Цифровая экономика

Российской Федерации», в рамках которой определены ключевые направления развития цифровой экономики.

Кроме того, на законодательном уровне определены основные понятия в соответствующей области. Так, в соответствии со Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы под цифровой экономикой следует понимать «хозяйственную деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [1].

При этом необходимо понимать, что основным критерием успеха качественной перестройки экономических процессов являются не столько технологии, сколько подходы к управлению соответствующими технологиями и экономическими системами. Сегодня для эффективного развития промышленных предприятий уже недостаточно наличия одной технологической возможности для формирования комплексной информационной системы, необходимы новые подходы к управлению и инструменты, которые позволят реализовать имеющийся у компании потенциал.

**Обзор литературы.** В теории и практике управления предприятием контроллинг рассматривается в качестве современной концепции управления, которая предполагает формирование на предприятии комплексной системы, обладающей механизмом координации всех ее элементов и обеспечивающей оптимизацию информационных потоков.

В процессе становления контроллинга сформировалось три ключевые концепции (ориентированные на систему учета, информационную систему и координацию), содержание которых, по мнению автора, необходимо раскрыть в целях определения актуальности применения контроллинга в условиях становления цифровой экономики.

В соответствии с первой концепцией, ориентированной на систему учета, контроллинг призван обеспечивать руководителей предприятия информацией, необходимой для принятия управленческих решений, направленных на достижение целевых показателей эффективности функционирования компании [2, стр. 154]. В первую очередь речь идет о финансовых показателях, характеризующих прибыльность компании. В рамках указанной концепции основой для информационной системы, позволяющей руководству получить актуальную и исчерпывающую информацию о деятельности предприятия, выступают данные бухгалтерского учета.

Наиболее известными сторонниками этой концепции являются представители немецкой школы контроллинга Р. Манн, Э. Майер и А. Дайле. Так, акцент на содействии контроллинга обеспечению требуемого уровня прибыли прослеживается в работе Р. Манна и Э. Майера, которые рассматривали контроллинг как «систему регулирования, позволяющую фирме получить максимальную для данных условий прибыль» [3, стр. 34].

В свою очередь А. Дайле отмечает, что контроллер содействует достижению целей, поставленных руководителями предприятия, основываясь на количественной информации и «должен подать сигнал, когда распадаются взаимосвязи между оборотом, затратами и прибылью» [4, стр. 13]. В поддержку рассматриваемой концепции контроллинга также выступал американский ученый Д. Джексон, который отмечал, что «основная функция контроллера – сделать данные бухгалтерского учета применимыми в практическом менеджменте» [5, стр. 16].

Применение соответствующей концепции контроллинга наиболее актуально для небольших компаний, а также на начальном этапе внедрения контроллинга, когда потребность в информации, необходимой для принятия управленческих решений, может быть удовлетворена за счет данных учета, а комплексная система информационного обеспечения на предприятии еще не сформирована. При этом стоит отметить, что использование данных бухгалтерского учета в качестве единственного источника информации при принятии управленческих решений, ориентировано в первую очередь на оперативное управление, а не на стратегические решения, направленные на развитие предприятия [6, стр. 7].

Вторая концепция контроллинга, ориентированная на управленческую информационную систему, предполагает разработку и внедрение на предприятии комплексной информационной системы [7, стр. 9]. Появление соответствующей концепции во многом связывают с компьютеризацией и активным развитием информационных технологий.

По своей сути указанная концепция является развитием идей концепции, ориентированной на систему учета, однако подход к формированию информационной базы, необходимой для принятия управленческих решений, гораздо шире. Вторая концепция предполагает использование не только данных бухгалтерского учета, но также «количественной и качественной информации, источником которой являются непосредственно хозяйственные области предприятия» [8]. Кроме того, в рамках этой концепции расширена система целей предприятия, которая теперь не ограничивается показателями эффективности в денежном выражении.

Значительный вклад в развитие концепции контроллинга, ориентированной на управленческую информационную систему, внесли такие ученые как П. Прайсслер и Т. Райхман. Так, П. Прайсслер в своей работе отмечает, что контроллинг поддерживает процесс управления и принятия решений посредством «целенаправленного подбора и обработки информации» [8]. Схожего мнения придерживается Т. Райхман, который рассматривает в качестве основной задачи контроллинга сбор и обработку информации, необходимой для принятия управленческих решений [9, стр. 116].

Таким образом, основной задачей контроллинга, в рамках соответствующей концепции, выступает внедрение на предприятии комплексной информационной системы, сопоставление потребностей менеджмента в информации и источников ее формирования, а также последующие сбор, обработку и интерпретацию полученной информации для обеспечения наиболее эффективного достижения поставленных целей.

Третья концепция контроллинга ориентирована на координацию и включает в себя два направления: с акцентом на координации подсистем планирования, контроля и информационного обеспечения, а также координацию системы управления предприятия в целом [10, стр. 50].

Первое направление концепции акцентирует внимание на координации подсистем планирования, контроля и информационного обеспечения. Основоположником этого направления является П. Хорват, который отмечал, что целью контроллинга является «координация систем планирования, контроля и информационного обеспечения» [11, стр. 17]. Сторонниками указанного направления также являются Д. Щнайдер, Ю. Вебер и Д. Хан.

Так, например, по мнению Ю. Вебера при реализации координационной задачи в качестве основной цели контроллинга выступает обеспечение согласованности систем контроля, управления персоналом, организационной и информационной систем, прежде всего, с системой планирования [12, стр. 39]. При этом координация иных подсистем системы управления предприятием между собой имеет второстепенное значение.

Осознание того факта, что проблемы координации могут возникать между всеми подсистемами системы управления, привело к формированию второго направления рассматриваемой концепции, ориентированного на координацию системы управления предприятия в целом [6, стр. 8]. Наибольший вклад в развитие этого направления внес Х.Ю. Кюппер. В качестве основной задачи контроллинга он выделял необходимость координации всей системы управления предприятия, обусловленную разделением этой системы на следующие составляющие: система целей; система планирования и контроля; информационная система; система управления персоналом; организация [12, стр. 37].

Необходимо отметить, что, не смотря на координационную направленность последней концепции контроллинга, одной из приоритетных задач по-прежнему остается формирование комплексной информационной системы, обеспечивающей эффективную реализацию производственных и управленческих процессов, в том числе планирования и контроля.

**Результаты исследования.** Проведенный анализ позволил выявить, что на протяжении всего периода становления контроллинга выстраивание и совершенствование информационной системы на предприятии играло существенную роль в реализации рассматриваемой концепции управления. Если изначально формируемая информационная система основывалась исключительно на данных бухгалтерского учета, то с течением времени перечень источников, формирующих информационную базу предприятия, значительно расширился и не ограничивается одними финансовыми показателями.

На сегодняшний день основными трендами в сфере цифровой трансформации промышленности являются: интеграция производственных и управленческих процессов в единую информационную систему, цифровое проектирование технологических процессов, повсеместное внедрение в оборудование и производственные линии интеллектуальных датчиков для сбора информации и контроля за производством. Таким образом, приоритетной становится задача по формированию на предприятии комплексной информационной системы, способной аккумулировать всю имеющуюся информацию и интерпретировать ее в соответствии с требованиями конечного пользователя.

**Заключение.** На основании вышеизложенного автором был сделан вывод о том, что для обеспечения роста конкурентоспособности предприятий в условиях становления цифровой экономики оптимально подходит контроллинг, как современная концепция управления. Во многом это обусловлено исторической ориентацией контроллинга на формировании комплексной информационной системы и задачах по оптимизации информационных потоков в рамках предприятия с использованием современных технологий.

#### **Библиографический список:**

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 года № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Правовая справочная система «КонсультантПлюс».
2. Бородушко, И.В. Методология формирования системы контроллинга как инструмента государственного регулирования экономики [Текст] / И.В. Бородушко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 226 с.

3. Манн, Р., Майер, Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. [Текст] / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208 с.
4. Дайле, А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича [Текст] / А. Дайле. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
5. Шешукова, Т.Г. Теория и практика контроллинга: учеб. пособие [Текст] / Т.Г. Шешукова, Е.Л. Гуляева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 176 с.
6. Андронова, А.К. Оперативный контроллинг: учебное пособие [Текст] / А.К. Андронова, Е.Д. Печатнова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 160 с.
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием [Текст] / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина, О.В. Дерипаска, Л.Е. Долгов, С.А. Кукина, С.А. Сенько, М.В. Эренбург. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
8. Пич, Г., Шерм, Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки [Текст] / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 92 – 98.
9. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. И.В. Королева [Текст] / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
10. Попова, Л.В. Контроллинг: учебник [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, О.Г. Вандина, И.Б. Кулешова. – М.: Дело и сервис, 2016. – 256 с.
11. Хорват, П. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. [Текст] / Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес букс, 2006. – 269 с.
12. Вебер, Ю., Шеффер, У. Введение в контроллинг: Пер. с нем. [Текст] / Под ред. и с предисловием проф. д.э.н. С.Г. Фалько – М.: Изд-во НП «Объединений контроллеров», 2014. – 416 с.

***Сведения об авторе:***

***Логунов Антон Евгеньевич*** – аспирант кафедры экономики и финансовой политики ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского», e-mail: log.a.e.93@gmail.com

**МЕТОДЫ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ОСНОВЕ  
СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Н.В. Мирошкина**

**N. V. Miroshkina**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Аннотация.** Современный этап развития экономики предопределяет функционирование системы управления промышленного предприятия. Система управления не сможет успешно функционировать, если не будет включать в себя эффективную систему стимулирования и мотивации. Ведь именно грамотно выстроенная система стимулирования обеспечит производительную и качественную работу, для достижения поставленной цели самого предприятия.

**Abstract.** The current stage of economic development determines the functioning of industrial enterprise management system. The control system can not operate successfully if it does not include an effective system of incentives and motivation. After all, well-built incentive system will provide productive and quality work to achieve the goals of the enterprise.

**Ключевые слова:** стимулирование, мотивация, внутриорганизационное поведение, метод, система.

**Keywords:** incentives, motivation, intraorganizational behavior, method, system.

**Введение.** Эффективность деятельности любого предприятия во многом зависит от качества трудового потенциала. Без квалифицированного персонала, без их знаний, умений и навыков, без должного желания работать, без достаточной мотивации и эффективного стимулирования, вся деятельность предприятия может быть затруднена, не смотря на современное оборудование и автоматизированность системы в целом. Отсутствие эффективной системы стимулирования ведет к предпосылкам снижения конкурентоспособности фирмы, что негативно будет сказываться на деятельности всего предприятия, а также социальной атмосфере в самом коллективе.

Детально разработанная и эффективно применяемая система стимулирования позволит мобилизовать трудовые потенциалы предприятия, что делает возможным создать требуемую заинтересованность работников в увеличении индивидуальных результатов деятельности, выявлению творческого потенциала, улучшению уровня их компетентности, что отразится на повышении качества выполняемой деятельности. [1]

Внедренная в общую хозяйственную деятельность эффективная система стимулирования, может непосредственно влиять на конкурентоспособность предприятия в целом. Повышение уровня квалификационного потенциала повышает качество выполняемой деятельности самим работником. Все больше осознается значимость



выполненной работы, понимание зависимости деятельности каждого отдельного работника и будущего предприятия.

### **Теоретические аспекты внутриорганизационного поведения промышленных предприятий.**

Внутриорганизационное поведение представляет собой систему форм и методов деятельности при необходимости эффективно и слаженно реализовать совместную деятельность всех сотрудников предприятия. [2]

Стимул - это остроконечная палка, которой погоняли животных.

Стимул (лат. stimulus - стрекало, погонялка) – побудительная причина, внешнее побуждение к действию. [3]

Стимул – физический раздражитель, который воздействует на орган чувств (рецептор). [4]

Исходя из этого, стимул – это воздействие из вне, которое может побудить человека к тому или иному действию. Следовательно, в широком смысле, стимул – это такое внешнее воздействие, которое побуждает человека к направленному действию. В таком случае, если воздействие не обуславливает побуждение к определенному действию, то такой стимул не «работает», его можно считать не действенным.

Процесс воздействия на человека посредством тех или иных стимулов, побуждающих и предопределяющих поведение человека, называется стимулирование. Иначе, внешний детерминант побуждения к деятельности.

Мотивация, это внутренний определитель человека к труду [5].

Определение формы можно дать такое:

1) способ существования содержания, неотделимый от него и служащий его выражением;

2) внешнее очертание, наружный вид предмета;

3) установленный образец чего – либо;

4) приспособление для придания чему-нибудь тех или иных очертаний. [6]

Под методом понимают:

1) способ теоретического исследования или практического осуществления чего – либо;

2) способ действовать, поступать каким-нибудь образом. [6]

Вследствие этого, можно обозначить, что форма представляет собой совокупность внешних признаков обозначенной проблемы. В таком случае под методом будет пониматься некий способ разрешения возникшего затруднения.

В таком случае систему стимулирования и мотивации можно определить, как один из методов внутриорганизационного поведения. Следовательно, система стимулирования и мотивации выступает одним из методов внутриорганизационного поведения. Логически выстроенная и хорошо обоснованная система стимулирования и мотивации может решить задачи эффективности труда на промышленных предприятиях.

Ожегов С. И. понимает под системой: 1) определенный порядок в расположении и связи действий; 2) нечто целое, представляющее собой единство закономерно расположенных и находящихся во взаимосвязи частей; 3) совокупность организаций, однородных по своим задачам, или учреждений, организационно объединенных в одно целое. [7]

Таким образом, внутриорганизационное поведение представляет собой систему форм и методов деятельности при необходимости эффективно и слаженно реализовать слаженную коллективную деятельность всех сотрудников предприятия. Стимулирование и мотивация выступают методом внутриорганизационного поведения. Поэтому логически выстроенная и хорошо обоснованная система стимулирования и мотивации может решить задачи эффективности труда на промышленных предприятиях.

Понятия «мотивация» и «стимулирование» не являются тождественными понятиями. С позиции экономической теории логично будет рассмотреть – стимулирование, как систему стимулов к направленному действию, отождествляемых с монетарными средствами, в различных их проявлениях. [8] Мотивация – внутреннее побуждение человека к деятельности.

#### **Особенности системы стимулирования промышленных предприятий.**

Наличие мощного промышленного потенциала определяет Омск как крупный центр топливной, химической и нефтехимической, пищевой промышленности, оборонного и сельскохозяйственного машиностроения.

Объем выпуска промышленной продукции в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 0,6% (индекс промышленного производства составил 100,6%).

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по промышленным видам экономической деятельности по крупным и средним организациям за 2015 год составил 578,1 тыс. руб. в расчете на душу населения.

В Омской области находятся и функционируют промышленные предприятия различных отраслей. Предприятия нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической промышленности; машиностроительные предприятия; предприятия, выпускающие радиоэлектронную продукцию; инновационные предприятия; предприятия

пищевой промышленности (рис. 1). Источником анализа информации послужил Официальный портал Администрации города Омска [9].

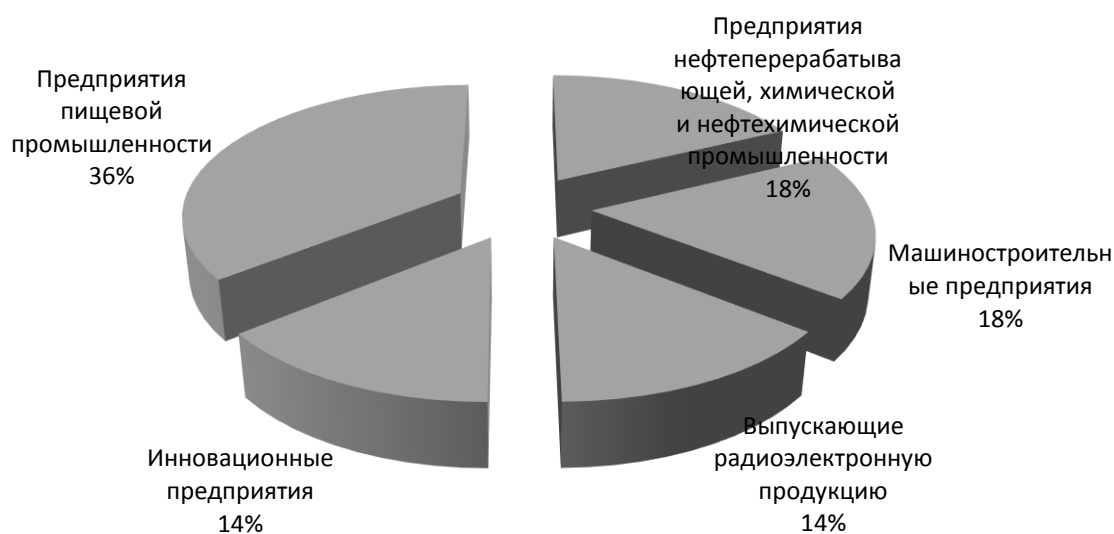


Рисунок 1 – Процентное соотношение количество предприятий по Омской области в 2015 г. в разрезе отраслей (систематизировано автором на основе данных [9])

Не смотря на принадлежность предприятий к одной сфере деятельности – промышленность, особенности и специфика работы различны.

Каждое предприятие ведет свою деятельность уже многие десятилетия и, казалось бы, все формы внутриорганизационного поведения должны быть «отлажены».

На современном этапе развития экономики становится очевидным, что ни одна система управления не сможет успешно функционировать, если не будет включать в себя эффективную систему стимулирования и мотивации, побуждающую каждого конкретного работника работать производительно и качественно для достижения поставленной цели самим предприятием. [10]

Для построения оптимальной системы стимулирования необходимо выявить особенности.

При построении системы стимулирования промышленного предприятия необходимо учитывать некоторые особенности взаимодействия между сотрудниками, которые влияют на деятельность и функционирование предприятия в целом: Особенности и специфика промышленных предприятий обуславливает значительные различия по сравнению с другими видами деятельности.

Для данных компаний характерным является то, что:

1. Не смотря на традиционно низкую заработную плату, желающих работать на промышленном предприятии не убавляется, а становится все больше. Связано это с тем, что промышленное предприятие выступает неким «гарантом стабильности» и уверенности. Что не маловажно и актуально в «эпоху кризиса».

2. На таких предприятиях очень распространено такое явление, как рабочая «семейная династия», особенно это распространено среди служащих предприятия. Это приводит к установлению должностных окладов не по регламенту. Система стимулирования в таком случае не является «прозрачной».

3. Отсутствие закрепленных показателей премирования к определенной области ответственности за каждым работником, как следствие, «обезличивание». Осознание работником того, что его работа не является обязательной и существенной для достижения положительного результата всего предприятия. Чем больше размер предприятия, тем выше степень анонимности, чем больше людей вносят свой вклад в достижение общего результата, тем сложнее определить процессуальную потерю каждого работника предприятия.

4. Очень часто при начислении в структуре дохода может присутствовать большое количество доплат (в виде «персонального коэффициента» и прочее), что носит сугубо формальный характер и выступает лишь «дотягивающим» элементом до необходимого уровня дохода.

5. В большинстве случаев дополнительные стимулирующие выплаты воспринимаются, как постоянная часть дохода (квартальные премии, годовые премии), при условии исправного выполнения должностных инструкций. Ориентация на достижение более высоких, а иногда и требуемых результатов деятельности – отсутствует. Это связано с плохо разработанной системой стимулирования, а иногда и вовсе ее отсутствие.

При выстраивании эффективной системы стимулирования, необходимо учитывать основные требования. Такие как:

1. Необходимо прописать отчетливые и конкретные критерии оценки деятельности при построении системы стимулирования, прозрачность положений о структуре дохода и дополнительных стимулирующих выплат.

2. Организация системы объективной оценки деятельности и исключение субъективности в ней.

3. Разработать, отчетливо прописать и «донести» должностные инструкции.

4. Прямое взаимодействие размера заработной платы от сложности и ответственности выполнения должностных инструкций.

5. Возможность роста дополнительных стимулирующих выплат с ростом индивидуальных результатов работника.

6. Необходимо отчетливо прописать в положении об оплате труда весомость определенных работ для предприятия.

7. Равнозначная оплата работников с идентичной ответственностью и сложностью выполняемой деятельности в различных подразделениях предприятия (относится к базовой оплате без учета дополнительных стимулирующих выплат по результатам).

**Заключение.** При разработке эффективной системы стимулирования необходимо принять во внимание весь комплекс вопросов, в том числе и государственное регулирование величины оплаты труда.

Таким образом, при создании системы стимулирования необходимо учитывать следующее:

1. Сферу деятельности предприятия: в каком секторе отрасли действует и функционирует предприятие, его динамика развития, какую деятельность осуществляет само предприятие, ее общие финансово – экономические показатели.

2. Четкое формулирование стратегии компании, миссии, целей подразделений предприятия и задач деятельности, показатели которой необходимы для системного построения стимулирующих программ предприятия.

3. Особенности трудового потенциала, так как определяющее значение для развития предприятия и достижения более высоких результатов имеет человеческий фактор, показатели «движения» сотрудников предприятия, их уровень компетентности и способность к обучаемости, что показывает уровень мобильности и готовности к инновациям и переменам.

#### **Библиографический список:**

1. Жариков В.В. Антикризисное управление предприятием [Текст] / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 179 с.
2. Бодди, К. Основы менеджмента [Текст] / К. Бодди, Р. Пэйтон. – СПб. : Питер, 2009. – 816 с.
3. Словарь иностранных слов [Текст] / И.В. Лехина, Ф.Н. Петрова; под ред. И.В. Лехина и проф. Ф.Н. Петрова. – М.: ЮНВЕС, 1995. – 340 с.
4. Психологический словарь [Текст] / В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова; под ред. В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. 2-е изд. – М.: Педагогика-Пресс, 1996. – 870 с.
5. Карнеги Д. Мотивационные теории [Текст] / Д. Карнеги. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 105 с.
6. Большой экономический словарь. [Текст] / А.Н. Азрилиян; под ред. А.Н. Азрилиян – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
7. Словарь русского языка: 7000 слов [Текст] / С.И. Ожегов; под ред. Н. Ю. Шведовой. – 21-е изд., перераб. и доп. – М.: Рус. яз., 1989. – 924 с.

8. Московичи С. Машина, творящая богов [Текст] / С. Московичи – М.: издательская группа «Прогресс», 1998. – 560 с.

9. Официальный портал Администрации города [Электронный ресурс]: Промышленность / Интернет портал – Режим доступа: <http://www.admomsk.ru/web/guest/progress/invest/economics/industry>

10. Андреева Т. Почему уходят лучшие: проблема демотивации персонала [Текст] / Т. Андреева // Управление персоналом. – 2004. – № 4. – С. 8-10.

**Сведения об авторе:**

**Мирошкина Наталья Владимировна** – аспирант кафедры экономики и финансовой политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail:

**ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**С.В. Пайор**

**S.V. Payor**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В настоящей статье рассмотрены и обобщены подходы различных исследователей касаясь методологических аспектов формирования системы контроллинга. На основе проведенного анализа современных разработок были предложены авторские принципы формирования эффективной системы контроллинга промышленного предприятия, адаптированные к современным нестабильным экономическим условиям.

**Abstract:** In this article, the approaches of various researchers concerning the methodological aspects of the formation of the controlling system are reviewed and summarized. Based on the analysis of modern developments, authorial principles for the formation of an effective controlling system for an industrial enterprise, adapted to modern unstable economic conditions, were proposed.

**Ключевые слова:** система контроллинга, промышленное предприятие, принципы контроллинга.

**Keywords:** controlling system, industrial enterprise, principles of controlling.

В современных экономических условиях, характеризующихся нестабильностью внешней среды, для промышленных предприятий на первый план выходит необходимость

построения специальной системы информационного обеспечения, которая позволит руководителям принимать правильные управленческие решения.

Одним из направлений совершенствования управленческой деятельности современных промышленных предприятий выступает контроллинг, который включает в себя непрерывный сбор и обработку информации, используемой для выбора управленческих решений.

На сегодняшний день, несмотря на пристальное внимание исследователей к процессу организации системы контроллинга, вопросы о роли контроллинга в деятельности промышленных предприятий, его функциях и принципах также остаются дискуссионными, что обуславливает актуальность темы настоящей статьи.

В общем виде, контроллинг представляет собой систему комплексной поддержки организации, которая направлена на взаимодействие систем менеджмента и контроля их эффективности. В структуре системы контроллинга выделяют различные элементы, которые представлены на рисунке 1.

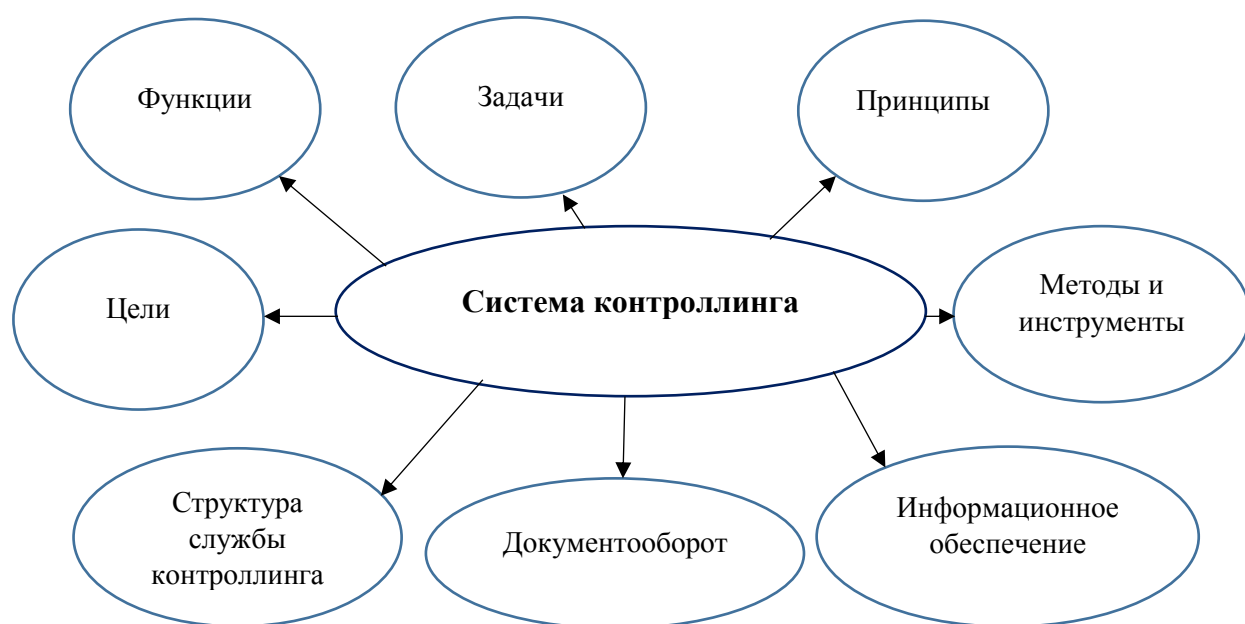


Рисунок 1 - Элементы системы контроллинга [1, с. 78]

Таким образом, контроллинг является не функцией управления, а комплексной системой управления предприятием, позволяющей информационно-аналитическим способом поддерживать процессы принятия управленческих решений, что и будет учитываться, в первую очередь, при разработке принципов контроллинга. То есть, иными словами, принципы контроллинга выступают основой для формирования адекватных критериев эффективного управления промышленным предприятием.

На основании анализа ряда источников [2,3,4] можно выделить основные принципы формирования эффективной системы контроллинга, представленные на рисунке 2.

Рассмотрим некоторые из этих принципов более подробно. Соблюдение принципа вариантности предполагает, что при выборе решений по вопросам организации системы контроллинга должны быть рассмотрены различные (альтернативные) способы и методы достижения поставленных целей и задач. Соблюдение принципа учета неопределенности предполагает снижение уровня риска при формировании системы контроллинга промышленного предприятия в современных условиях нестабильной мировой и национальной экономик.

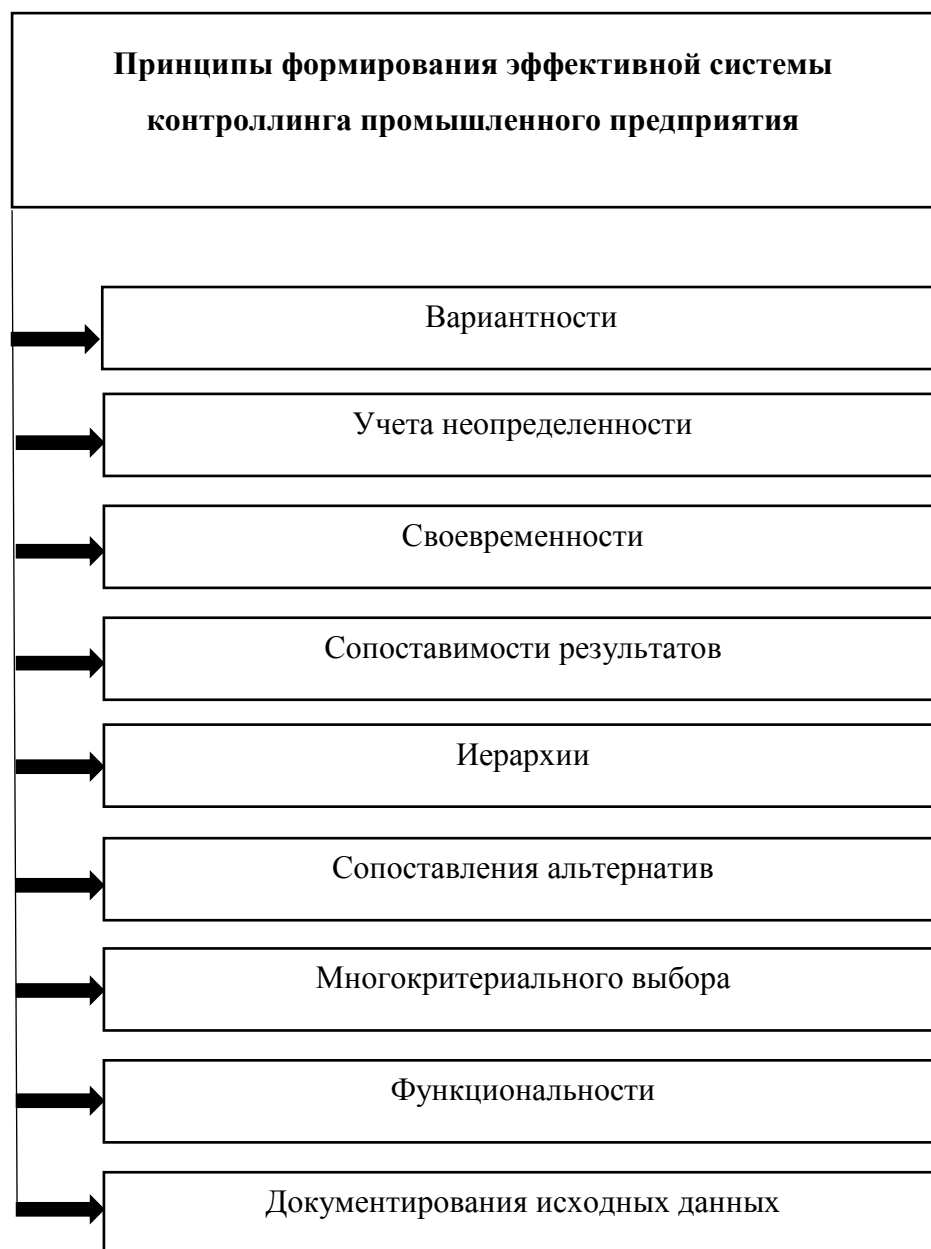


Рисунок 2 - Основные принципы формирования эффективной системы контроллинга промышленного предприятия [2,3,4]

Соблюдение принципа своевременности предполагает:



- выявление и учет закономерностей в работе фирмы, которые периодически повторяются;

- своевременное принятие решений при формировании службы контроллинга;

- оперативное предоставление информации всем заинтересованным сторонам и подразделениям промышленного предприятия о системе и службе контроллинга.

Соблюдение принципа документирования предусматривает наличие общих регламентов программ, стандартов и прочих документов, регламентирующих правила функционирования системы контроллинга в процессе управления промышленным предприятием.

Таким образом, применение вышеназванных принципов в процессе формирования и функционирования системы контроллинга позволяет обеспечить высокое качество работы всех подразделений промышленного предприятия.

Однако, следует отметить, что в современных условиях деятельность производственных предприятий характеризуется следующими специфическими особенностями:

- возрастание роли нематериальных активов;

- усиление роли высококвалифицированных специалистов в управлении предприятием;

- высокая важность драйверов прибыли (факторов, влияющих на размер чистой прибыли в бизнесе);

- ориентированность на постоянный инновационный рост, интенсификация хозяйственной деятельности и формирование новых рыночных возможностей для предприятия.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для современного промышленного предприятия основополагающей целью развития является сохранение равновесия на микро- и макроуровне, а также внедрение инструментов адаптации к быстроменяющимся условиям внешней среды. В связи с чем, перечень принципов формирования эффективной системы контроллинга на современном промышленном предприятии может быть дополнен авторскими принципами, которые представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 - Авторские принципы формирования эффективной системы контроллинга современного промышленного предприятия

Далее в таблице 1 рассмотрим содержание предлагаемых принципов.

Таблица 1 - Содержание авторских принципов формирования эффективной системы контроллинга современного промышленного предприятия

<b>Наименование принципа</b>	<b>Содержание принципа</b>
Краткосрочной гибкости	Система контроллинга должна обеспечивать предприятию способность быстро реагировать на изменения, произошедшие на рынке в краткосрочном периоде
Долгосрочной гибкости	Система контроллинга позволит внутри фирмы проводить корректирующие мероприятия в ответ на структурные изменения, произошедшие в экономике
Координации	Способность службы контроллинга обеспечивать поддержку отделам и подразделениям для достижения целей и задач предприятия

Соблюдение предложенных выше принципов формирования эффективной системы контроллинга позволит вывести работу промышленного предприятия на новый качественный уровень за счет:

- роста гибкости работы предприятия и увеличения скорости реагирования на возможные изменения, происходящие во внешней среде;
- обеспечения непрерывного мониторинга состояния внешней среды предприятия;
- наличия четко продуманной системы действий по обеспечению эффективного функционирования предприятия.

Таким образом, результатом проведенного исследования стали разработанные авторские принципы формирования эффективной системы контроллинга современного промышленного предприятия (краткосрочной гибкости, долгосрочной гибкости и

координации), соблюдение которых позволит вести грамотную финансово-хозяйственную деятельность промышленного предприятия.

#### **Библиографический список:**

1. Фuffyгина Н.М. Контроллинг как система управления // Экономические проблемы и решения: Научный журнал. КрасГУ. 2016. - № 5. – С. 76-86.
2. Бобрышев А.Д., Панова Е.С. Анализ условий, необходимых для инновационного промышленного производства // Научный вестник ОПК России. 2016. - №3. – С. 51-60.
3. Задорнов К.С. Место контроллинга в системе управления предприятием // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2015. - № 1. – С. 34-38.
4. Кохно П.А. Максимизация добавленной стоимости в продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник ОПК России. 2016. - №3. – С. 7-20.

#### ***Сведения об авторе:***

***Пайор Сергей Викторович*** – аспирант кафедры «Экономики и финансовой политики» ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: payor\_s@inbox.ru

### **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**А.А. Петрова**

**A.A. Petrova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В данной статье проводится рассмотрение проблем внедрения «бережливого производства» на российских предприятиях. Выделены принципы, влияющие на внедрение концепции «бережливого производства», а также обозначены рекомендации для успешного внедрения.

**Abstract:** this article provides a review of the issues of implementing lean production at the Russian enterprises. The principles affecting the introduction of the concept of "lean production" and outlined recommendations for successful implementation.

**Ключевые слова:** Бережливое производство, LeanProduction, затраты, поток, производственная система, оптимизация процессов.

**Key words:** Lean manufacturing, Lean Production, cost, flow, production system optimization processes.

Главной проблемой для российских предприятий является развитие производственной системы. Большинство компаний за основу своей производственной системы берут концепцию массового производства, которая не подходит современным требованиям производства и не дает ожидаемого эффекта. Следовательно, нужно развивать производственную систему, взяв за основу более эффективную, такой и является LeanProduction(LP), благодаря которой успешно развиваются западные компании. Многие отечественные компании, стараются провести реорганизацию своего производства, однако применяют не все имеющиеся инструменты, что приводит к ограничению прибыли. Из этого следует, что развитие производства – это сложный и трудоемкий процесс, требующий больших усилий, как от руководства, так и от персонала компании.

В основе системы LP размещается системное понижение затрат на продукцию и услуги, а также получение прибыли без ущерба. Этот эффект можно достигнуть с помощью улучшения качества продукции и увеличения скорости движения потока создания ценностей. Это все приводит к усовершенствованию конкурентоспособности продукции и предприятия.

«Бережливое производство» (БП) - это концепция управления производственным предприятием, которая основана на стремлении к устранению всех потерь. Концепция "бережливого производства" ориентирована на потребителя и подразумевает вовлечение каждого сотрудника компании в процессы оптимизации предприятия.

Концепция «бережливого производства» активно внедряется западными компаниями и показывает колоссальные результаты. Но на российских предприятиях внедрение происходит очень болезненно, возникает ряд причин, тормозящих внедрение.

Япония внедряла "бережливое производство" более 40 лет (и продолжает внедрять до сих пор), Европа потратила около 10 лет, страны Восточной Европы 6-7 лет, притом с помощью практических специалистов из Японии и Западной Европы. Российские предприятия пытаются внедрить LP за несколько месяцев, максимум в течение 1 года. Даже при наличии положительного настроя, вовлеченности высшего руководства, малом сопротивлении персонала, российские предприятия сталкиваются с множеством проблем при внедрении LP.

Основной причиной, тормозящей внедрение концепции «бережливого производства» на российских предприятиях, является отсутствие знаний и практических навыков внедрения БП, руководство не знает с чего лучше начать, и после безрезультатных попыток внедрение откладывается, или совсем прекращается[1].

Вторая причина - это непонимание необходимости освоения всех этапов при внедрении LP. Компании, которые с большим интересом все-таки стараются внедрить БП, к большому сожалению, не понимают всей значимости поэтапного внедрения концепции. Стараются на максимально быстро внедрить концепцию, переступив тот или иной этап, и ждут мгновенных результатов. Не понимая, что главной задачей, при внедрении БП, является освоение обязательных этапов для внедрения подхода. Успех внедрения БП зависит только от освоения этих этапов. К сожалению, таким путем идут руководители высшего звена. Можно определить пилотный участок (пилотный проект), который больше всего сдерживает производственный процесс ("узкое место"). Далее необходимо определить ценность с точки зрения потребителя (важно помнить, что концепция БП на первое ставит удовлетворённость потребителя), разработать специализированную программу для сокращения потерь и увеличения результативности функционирования процессов производства. Приобретя успешный опыт, следует, для начала внедрить его на каком-нибудь другом производственном участке, а после и на всем производстве.

Третья причина – это внедрение концепции без конкретной цели, непонимание высшего руководства, что именно они хотят получить от внедрения БП. К примеру, сократить количество отходов к минимуму, или повысить эффективность производства, или уменьшить срок постановки на производство нового изделия.

Четвертой причиной, которая является одной из главных, с которой сталкивается большинство российских компаний, затруднительного внедрения БП на российских предприятиях является незаинтересованность, и даже сопротивление персонала. Любое развитие, введение чего-либо нового на предприятии они воспринимают, как прихоть руководства, которую они должны реализовать. Как показывает практика внедрения БП, руководители отделов отказываются вносить изменения в свою работу, именно они сдерживают внедрение.

Пятая причина, в основе которой кроется ленивая сущность российских руководителей. БП невозможно внедрить один раз и навсегда. LP - это прежде всего инструмент конкурентоспособной борьбы, следовательно, главной необходимостью является проведение внутренних проверок функционирования БП, чтобы немедленно обнаруживать ошибки и быстро реагировать на их устранение.

Конечно причин гораздо больше, чем здесь приведены, но именно эти пять главных причин влияют на внедрение БП российских предприятий. Для их устранения и успешного внедрения БП необходимо:

- обучение персонала, необходимо помнить, что БП - это прежде всего постоянное непрерывное обучение, с постоянным изучением опыта предприятий с успешным опытом внедрения, как российских, так и зарубежных. Внедрение концепции БП - это труд всего коллектива, а не только группы людей, которые им занимаются, поэтому обучать и мотивировать необходимо всех сотрудников компании;

- внедрение инструмента 5S. Сначала необходимо навести порядок на рабочих местах, организовать удобное и продуктивное рабочее место, сделать его безопасным, а также систематизировать весь процесс выполнения работы. Внедрение инструмента 5S является первоочередной задачей, так как без его внедрения невозможно приступить к внедрению других инструментов;

- развитие системного подхода. Определив цели и задачи внедрения БП, необходимо составить график, с четким определением всех прохождения всех этапов внедрения, можно применить диаграмму Ганта. Весь участвующий во внедрении персонал должен наглядно видеть пройденные этапы;

- выбор пилотного участка. Начинать внедрение ЛР необходимо с определения пилотного участка, его можно выбирать по нескольким критериям: участок, на котором происходит застой продукции, незавершенного производства; участок, где больше всего простоев оборудования; участок, на котором наблюдается большие потери, для потребителя. Одним словом, участок, который является «узким местом» производственного процесса. Пилотный участок должен пройти все необходимые этапы. После удачного опыта внедрения подхода на пилотном участке можно перейти к внедрению БП на всем предприятии;

- внедрение с помощью консультантов, консалтинговых фирм. Приглашение консультантов оказывает позитивное влияние на внедрение БП. Но не обходимо выбирать консультантов или тренеров только тех компаний, которые показали глобальные результаты внедрения БП. Необходимо помнить, что полностью копировать успешный опыт консультантов нельзя, нужно преобразовать успешный опыт под свое предприятие, формируя свою производственную систему. Так же можно подобрать консалтинговую фирму, которая имеет громкое «имя» и успешные проекты внедрения БП. В этом случае они сами займутся внедрением БП, но стоит помнить, что концепция БП требует постоянного совершенствования, и в любом случае придется своими силами совершенствовать все процессы;

- исключение потерь. Родоначальником концепции «бережливого производства» является Тайити Оно, он говорил: «Методика производственной системы Toyota характеризуется повышением эффективности производства путем тщательного и последовательного исключения потерь вместе с идеей уважения к человеку...» [3]. К сожалению, на российских предприятиях исключают только потери, не думаю о том, удобно ли работать сотрудникам на предприятии.

Необходимо помнить, что самыми опасными источниками потерь являются перепроизводство и излишние запасы[2].

Но, не смотря на все причины, тормозящие процесс внедрения БП, некоторым российским компаниям удалось успешно развить производственную систему с помощью системы LP, а именно таким как: ГАЗ, Росатом, КамАЗ, ЕвразХолдинг, Еврохим, Сбербанк, КУМЗ, РЖД и др. Именно с помощью внедрения концепции «бережливого производства» эти компании усовершенствовали свои производственные процессы, стали лидерами в своей сфере, а также повысили качество своих товаров и услуг.

В нынешней экономической ситуации нашей страны, внедрение концепции БП является весьма актуальным для российских компаний. Благодаря концепции БП происходит сокращения потерь, приобретение конкурентных преимуществ, уменьшение незавершенного производства и сокращение запасов. С каждым днем в Интернет-ресурсах появляется все больше информации об успешном внедрении концепции БП зарубежными предприятиями. Что мотивирует высший менеджмент отечественных компаний к развитию своих производственных систем, и выходу на международный рынок. Концепцию «бережливое производство» стоит рассматривать, как возможность стратегического развития предприятия.

#### **Библиографический список:**

1. Вумек Д.П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Д. П. Вумек; Д.П. Вумек, Д.Т. Джонс. Пер. с англ. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 470 с.
2. Дмитрий С. "Бережливое производство" // LeanZone.ru-2013;URL [http://www.leanzone.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=192:2009-06-24-05-46-05&catid=38:2008-12-05-13-09-39&Itemid=90](http://www.leanzone.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=192:2009-06-24-05-46-05&catid=38:2008-12-05-13-09-39&Itemid=90) [Дата обращения 09.01.2018]
3. Тайити О. Производственная система Тайоты. Уходя от массового производства, 2008. - 194 с.

#### ***Сведения об авторе:***

*Петрова Анастасия Алексеевна* – магистрант кафедры экономики и финансовой политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [anastarkh@yandex.ru](mailto:anastarkh@yandex.ru)

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Н.Ю. Полунина**

**N.Yu. Polunina**

**ФГБНУ «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации», г. Воронеж**

**FGBNU «Research institute of economy and organization of agro-industrial complex of the Central Chernozem region of the Russian Federation», Voronezh**

**Аннотация:** Цифровая экономика ломает привычные модели отраслевых рынков. Она повышает конкурентоспособность их участников. Тем самым цифровизация определяет перспективы роста компаний, отраслей и национальных экономик в целом. В статье подчеркивается значимость технологической инфраструктуры для эффективного использования и развития цифровых технологий; важность внедрения инноваций; необходимость развивать функциональные открытые API-интерфейсы, которые позволят компенсировать тяжеловесность закрытой программно-аппаратной архитектуры; целевое инвестирование в ИТ-инфраструктуру.

**Abstract:** The digital economy breaks customary models of the branch markets. It increases competitiveness of their participants. Thereby digitalization defines perspectives of growth of the companies, branches and national economies in general. In article the significance of technological infrastructure for effective use and development of digital technologies is emphasized; importance of implementation of innovations; need to develop the functional open API interfaces which will allow to compensate ponderousness of the closed hardware-software architecture; target investment into IT infrastructure.

**Ключевые слова:** ИТ-Инфраструктура, цифровая экономика, цифровизация, сфера ИТ, инновации.

**Keywords:** IT Infrastructure, digital economy, digitalization, sphere of IT, innovations.

**Актуальность.** Актуальность темы определяется значимостью ИТ-инфраструктуры в достижении успеха игроками телекоммуникационного сектора. Так как в условиях цифрового преобразования последнего его игрокам следует не только вкладывать ресурсы



и усилия, но и направлять их в верно выбранные области развития. Недостаточно инвестировать в замену ИТ-инфраструктуры – нужно сосредоточить усилия на технических решениях, которые обеспечат необходимую скорость внедрения инноваций. Недостаточно развивать навыки углубленного анализа на основе больших массивов данных – важно дополнять их умениями, позволяющими коммерциализировать получаемые результаты. Залогом успеха и основой для всех направлений цифрового развития является адаптация организационной модели и корпоративной культуры к новым требованиям рынка. Для успешного цифрового становления отрасли важны и внешние факторы, такие как реформы в сфере законодательного регулирования. Компании могут уже сейчас создавать предпосылки для успешного цифрового развития, не дожидаясь формирования благоприятной среды.

**Методология.** Исследования проводились с использованием балансового, монографического, метода системного анализа. Методологической основой проведенного исследования является системный подход и метод диалектического познания.

**Результаты исследования.** В краткосрочной перспективе операторам связи имеет смысл обратить внимание на развитие навыков коммерциализации аналитической информации и создание сервис-ориентированной технологической инфраструктуры для увеличения скорости внедрения инноваций. В долгосрочной перспективе – на развитие партнерских отношений, совершенствование профессиональных знаний и навыков в смежных отраслях, а также поддержку цифрового развития на уровне владельцев и инвесторов.

Обладание необходимыми компетенциями – один из основных факторов успеха. Многие предприятия уже освоили передовые аналитические методы и технологии работы с большими массивами данных (рис.1). Однако по-прежнему наблюдается дефицит специалистов, которые могут связать результаты анализа данных с реальной рыночной ситуацией и бизнес-процессами. Такие специалисты представляют собой крайне важное звено между аналитическим отделом и руководством, ведь именно они помогают интегрировать аналитические методы в организационную структуру, стимулируют внедрение инноваций, обеспечивают их коммерческое использование и принятие верных управленческих решений [1].

Другой актуальный для современных телекоммуникационных операторов фактор с весомым потенциалом развития – это эффективное выстраивание партнерских отношений для формирования комплексной цифровой экосистемы.

Таблица 1 – Степень соответствия цифровых компетенций российских компаний рекомендуемому уровню развития, необходимому для успешного внедрения цифровых методов

	<b>Направления развития</b>	<b>Цифровое преобразование операционной модели</b>	<b>Применение передовых методов анализа больших массивов данных</b>	<b>Создание цифровой партнерской экосистемы вокруг основного бизнеса</b>	<b>Выход в смежные области цифрового бизнеса</b>
<b>Компетенции</b>	Знания и навыки в новых отраслях	нерелевантный	нерелевантный	нерелевантный	средний
	Навыки партнерства по модели B2B	нерелевантный	нерелевантный	средний	нерелевантный
	Аналитические методы	нерелевантный	высокий	нерелевантный	высокий
	Навыки коммерциализации	низкий	низкий	низкий	низкий
<b>Организация и культура</b>	Agile-организация	низкий	низкий	низкий	низкий
	Межфункциональные рабочие группы	низкий	низкий	низкий	низкий
	Инновационная культура	низкий	низкий	низкий	низкий
	Централизованная организация	выше среднего	выше среднего	выше среднего	выше среднего
<b>Инфраструктура</b>	Внедрение ИТ-системы	выше среднего	выше среднего	выше среднего	выше среднего
	Открытая архитектура (API)	низкий	низкий	низкий	низкий
<b>Владельцы и инвесторы</b>	Готовность к долгому сроку окупаемости	нерелевантный	нерелевантный	низкий	низкий
<b>Уровень развития</b>					

*Источник: составлено автором*

В рамках традиционной модели компании стремились владеть всеми этапами цепочки создания стоимости, однако сейчас такой подход перестает давать конкурентные преимущества. Роль оператора постепенно сводится к координации действий партнеров и монетизации своих инфраструктурных сервисов. Оператор больше не должен самостоятельно разрабатывать продукты и услуги: эти функции переходят к его партнерам (разработчикам операционных систем для смартфонов, владельцам приложений и др.), в то время как сам оператор борется за сохранение самого ценного ресурса – доступа к

абонентской базе и степени лояльности своих клиентов, отвечая за отношения с ними и их развитие [2,3].

Для диверсификации цифрового бизнеса серьезное значение приобретают компетенции в смежных областях: в сфере ИТ, в сегменте медиаресурсов и т.д. Эти знания и навыки позволят операторам полностью реализовать потенциал синергетического эффекта от выхода в новые сегменты [4]. На российском рынке пока даже самые успешные телекоммуникационные компании сосредоточены главным образом на профильном бизнесе – предоставлении услуг связи, а навыки работы в смежных областях развиты недостаточно. Поэтому игрокам, решившим инвестировать средства в расширение сферы своей деятельности, необходим тщательный и всесторонний анализ как собственных ресурсов и возможностей, так и возможной конкуренции в целевых сегментах[5].

Независимо от того, какой путь развития выберут для себя игроки телекоммуникационного рынка, им потребуется адаптировать организационные модели и выработать новую корпоративную культуру. У российских операторов есть значительный потенциал развития в данном направлении, поскольку они пока не проводили масштабных организационных преобразований с такими целями (кроме, возможно, централизации общекорпоративных служб) [6]. Организационные преобразования должны быть направлены на то, чтобы привести все рабочие процессы в соответствие с концепцией гибкого подхода к управлению проектами Agile и перейти в режим «постоянного тестирования» для оперативного внедрения инноваций по примеру ИТ-компаний.

Новые организационные модели также должны предусматривать наличие самодостаточных межфункциональных рабочих групп с полным набором необходимых навыков и инструментов. Устойчивость новых организационных моделей сможет быть обеспечена за счет ориентированной на инновации корпоративной культуры, которая в российских телекоммуникационных компаниях пока не сформировалась. Те игроки рынка, которые не сумеют обеспечить подходящую внутреннюю среду для оперативной разработки и быстрого внедрения инновационных решений, не смогут сохранить свою конкурентоспособность в текущих рыночных условиях [7].

Для эффективного использования и развития цифровых технологий также требуется соответствующая технологическая инфраструктура. Игроки российского рынка уже инвестировали значительные средства в модернизацию ИТ-систем, однако готовые комплексные решения для биллинга не всегда позволяют обеспечить необходимую скорость внедрения инноваций. Чтобы поддержать стремительное развитие пользовательских приложений, необходимо развивать функциональные открытые API-интерфейсы, которые позволят компенсировать тяжеловесность закрытой программно-

аппаратной архитектуры [10,11]. При инвестировании в технологическую инфраструктуру важно понимать, что ожидаемый эффект не прямо пропорционален объему инвестиций, но в значительной мере зависит от того, насколько приобретаемые ИТ-активы соответствуют принципам сервис-ориентированной архитектуры, а также сочетаются с культурой организации и существующими компетенциями персонала.

Наконец, для успешного внедрения цифровых технологий в телекоммуникационном секторе важна готовность владельцев бизнеса и инвесторов вкладывать силы и средства в долгосрочное цифровое развитие. Зачастую российские инвесторы весьма консервативны в своих требованиях к срокам отдачи капиталовложений. Однако для оценки онлайн-проектов необходимо не только ориентироваться на традиционные показатели, но учитывать и такие «цифровые» КПЭ, как, например, количество скачиваний, показатели конверсии, частота и время использования приложения.

**Заключение.** Как говорилось выше, для успешного развития отрасли большое значение имеют внешние факторы, такие как содействие регулирующих органов. Существенную роль будет играть формирование подходов к регулированию работы с данными о клиентах. В рамках этих подходов необходимо найти оптимальный баланс между возможностью монетизировать данные о клиентах и защитой прав субъектов персональных данных. Такие подходы будут способствовать укреплению информационной безопасности в масштабах государства. Еще одна актуальная задача регулирующих органов – согласовать и упорядочить законодательные требования к игрокам телекоммуникационной отрасли. Это особенно важно с учетом конвергенции фиксированной и мобильной связи на фоне общего для отрасли стремления к интеграции и выходу ее игроков на смежные рынки. Наконец, необходимо продолжать выработку общих принципов поведения игроков на интернет-рынке, в частности формирование принципов сетевого нейтралитета.

#### **Библиографический список:**

1. Аналитика Data Insight. eTravel: цифры и тренды 2016. Рынок онлайн-бронирования вырос на 30%, сегмент отелей – на 21% / ООО «Дейта Инсайт». – <http://hotelier.pro/tourizm/item/2168-etavel>.
2. . Развитие интернета в регионах России / «Яндекс». – 2016. – [https://yandex.ru/company/researches/2016/ya\\_internet\\_regions\\_2016](https://yandex.ru/company/researches/2016/ya_internet_regions_2016).
3. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики. – [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/it/monitor\\_rf.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls).

4. TAdviser. Государство. Бизнес. ИТ – портал выбора технологий и поставщиков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru>.
5. Интернет-торговля в России 2017. Цифры и факты / ООО «Дейта Инсайт». – 2017. – <http://datainsight.ru/sites/default/files/ecommerce2017.pdf>.
6. Более половины россиян выбирают электронные госуслуги / Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. – 2017, 2 марта. – <http://minsvyaz.ru/ru/events/36563/>.
7. Лучшие профессионалы Европы: Россия заняла первое место в общем зачете EuroSkills 2016 / Агентство стратегических инициатив. – 2016, 5 декабря. – <http://asi.ru/news/61945/>.
8. Полунина Н.Ю. Основные направления совершенствования управления коммерческой деятельностью / Н.Ю. Полунина // Экономика и управление в аграрной сфере АПК: проблемы и решения: сборник научных трудов. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2013. – 350 с. - С. 238-240.
9. Полунина Н.Ю. Проблемы развития инфраструктуры рынка молока / Н.Ю. Полунина // Формирование инфраструктуры развития регионального АПК: теория и практика: материалы XIУ Международной научно-практической конференции. Барнаул, 24-25 сентября 2015 г. / Алтайский отдел ФГБНУ СибНИИЭСХ; под науч. ред. проф. Г.М. Гриценко. – Барнаул: Алтайский дом печати, 2015. – 378 с. - С. 83-85.
10. На основании анализа McKinsey данных Innography по состоянию на март 2017 г. – <https://www.innography.com/>.
11. В системе ЕМИАС зарегистрировались 75 процентов москвичей / Официальный сайт Мэра Москвы. – 2016, 15 июля. – <https://www.mos.ru/mayor/themes/18299/3437050/>. 68.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Р32 Стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. – М., 2015. – [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/region/reg-pok15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/region/reg-pok15.pdf).
13. Зависимость промышленности России от импорта к 2020 году снизится в 1,5 раза / Министерство промышленности и торговли РФ. – 2014, 10 июля. – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/8750>.
14. Более половины россиян выбирают электронные госуслуги / Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. – 2017, 2 марта. – <http://minsvyaz.ru/ru/events/36563/>.
15. Global Information Technology Report 2016 / Всемирный экономический форум. – <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/economies/#indexId=nri&economy=rus>.

16. Рост покупок в онлайн-магазинах Китая может обернуться для бюджета РФ потерей миллиардов рублей / АКИТ. – 2016, 27 декабря. – <http://www.akit.ru/рост-покупок-в-онлайн-магазинах-китая/>.

17. АКИТ подвел итоги 2016 года / АКИТ. – 2017, 14 марта. – <http://www.akit.ru/итоги-года-2016/>. Под аудиторией понимается количество человек, которые посетили хотя бы одну страницу проекта за январь 2017 г. (Россия, без учета мобильных устройств, возраст 12–64 года), по данным Mediascope (ранее – подразделения группы TNS Россия по медиаисследованиям).

***Сведения об авторе:***

***Полунина Наталья Юрьевна*** – научный сотрудник ФГБНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, e-mail: [nata-pol0801@yandex.ru](mailto:nata-pol0801@yandex.ru)

**РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГОВ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ  
ОТРАСЛИ**

**Н. С. Руденко**

**N. S. Rudenko**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**F.M. Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье проанализировано развитие промышленных холдингов в сфере машиностроения. Выявлены перспективы развития холдингов в данной отрасли в Омской области.

**Abstract:** The article analyzes the development of industrial holdings in the field of mechanical engineering. The prospects for the development of holdings in this industry in the Omsk region have been revealed.

**Ключевые слова:** развитие, состояние, промышленность, холдинги, машиностроение, Омская область.

**Keywords:** development, condition, industry, holdings, mechanical engineering, Omsk region.

В экономической литературе термин «развитие» часто используется в следующих комбинациях: развитие российской экономики (или другого государства), развитие региона, городов, развитие предприятий, социально-экономическое развитие,

экономическое развитие. В каждом из этих случаев термин развитие будет трактоваться как усиление трансформации, особенно в экономической отрасли.

Обычно развитие ориентировано на цель или систему целей. В случае, если ориентация позитивная, то данное явление называется прогресс, если негативная, - это регресс. Существуют различные понимания сущности развития предприятия. Рассмотрим подходы ряда современных авторов (табл. 1).

Таблица 1 - Характеристика развития предприятий

Автор	Характеристика
Слархук В. Х.[1]	как естественный процесс качественных изменений, производных от возраста предприятия
Храброва И. Ю.[2]	определяется нововведениями и является результатом активно-пассивной адаптации предприятия к внешней среде (глобальные тенденции)
Бандурин А. В.[3]	ситуативная (вероятностная, хаотическая) трансформация.

В первом определении применяется процессный подход к определению развития предприятия. Храброва И.Ю. использует системный подход при описывании сущности развития предприятия. Ситуативный подход использует в своем определении Бандурин А. В.

Таким образом, развитие сопряжено с модификацией системы, т. е. с качественными преобразованиями системы.

Рассмотрим экономическое состояние и развитие холдингов в сфере машиностроительной промышленности на территории Омской области.

Основу промышленного комплекса региональной экономики Омской области формирует промышленное производство наибольший вклад, в развитие которого вносят обрабатывающие производства и предприятия нефтехимического и машиностроительного комплексов, пищевой промышленности.

В Омской области насчитывается порядка 10 организаций машиностроительного комплекса, наиболее крупные из них: ФЛ ПО «Полет» ФГУП ГКНПЦ им. М.В. Хруничева», ПАО «Сатурн», ОАО ОмПО «Радиозавод им. А.С. Попова» (РЕЛЕРО), АО «Сибирские приборы и системы, АО «Высокие технологии. [4]. Доля добавленной стоимости, созданной холдингами, занятыми в машиностроительном комплексе, составлял более 20 процентов (от общей суммы добавленной стоимости обрабатывающих производств).

Холдинги в Омской области в сфере машиностроения обладают существенным научным и производственным потенциалом. Основные виды выпускаемой ими продукции являются: двигатели авиационные и комплектующие к ним, аппараты космические, ракетоносители, техника криогенная, комплексы радиосвязи и радиоцентры, комплексы радиорелейные, комплексы и приборы автоматизации процессов, аппаратура измерительная для энергетических систем, медицинское оборудование, оборудование для сельского хозяйства и бытового назначения транспортные средства, железнодорожное оборудование [5].

По итогам 2016 года индексы по видам деятельности «производство машин и оборудования» (82,9%) и «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (92,7%) были ниже средних показателей по Российской Федерации (103,8% и 99,0% соответственно), по экономической деятельности «производство транспортных средств и оборудования» (115,5%) выше среднего показателя по Российской Федерации (97,0%).

Влияние на формирование индекса оказывал выпуск следующих видов промышленной продукции, который представлен ниже (табл.2):

Таблица 2 - Структура выпускаемой машиностроительными холдингами продукции

<b>Наименование вида</b>		<b>Доля продукции в виде деятельности, %</b>
<b>деятельности</b>	<b>продукции</b>	
Производство машин и оборудования	услуги промышленного характера	около 30
	сеялки зернотуковые, туковые и лесные	около 15
	машины гибочные, кромкогибочные, правильные, ножницы механические, машины пробивные и вырубные для обработки металлов	около 10
	теплообменники и машины для сжижения воздуха или прочих газов	
	лифты пассажирские с электроприводом	около 5
	оборудование и машины специального назначения и их прочие составные части	
Производство транспортных средств и оборудования	услуги промышленного характера	более 95

Рассматривая структуру [6] производства машин и оборудования, наибольшую долю более 30 % занимают услуги промышленного характера ,15 % - производство сеялок и около 5 % - производство машин и оборудования специального назначения.



Проанализируем поступление налогов (табл.3) от холдингов в бюджеты всех уровней.

Таблица 3 - Поступление налогов на 01.01.2017 года

Показатель	Поступило в бюджетную систему, всего	из нее			
		налог на прибыль организаций	НДФЛ	НДС	акцизы по подакцизным товарам
Всего по области	148027,5	14391,4	23167,1	29380,2	67006,0
обрабатывающие производства	96911,1	5347,5	4188,9	18525,2	67106,2
производство машин и оборудования	898,7	94,6	275,1	459,7	898,7

От холдингов машиностроительного комплекса поступило 898,7 тыс. рублей, что в структуре от обрабатывающих производств составляет около 1 %. Наименьшая доля приходится налог на прибыль организаций, а наибольшая на акцизы. [6]

Рассмотрим ключевые показатели развития холдингов (табл.4).

Таблица 4 - Основные показатели работы машиностроительных холдингов Омской области

Показатель	2016 г.	В % к 2015 г.	Доля в обрабатывающих производствах, %
Оборот организаций, млн. рублей	41133,5	102,6	5,7
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. рублей	42137,3	102,1	5,9
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	2738,1	89,8	10,9
Среднесписочная численность работников, человек	33550	95,7	34,6
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, рублей	34563,4	106,6	121,4
Материальные затраты, %	48,9	103,8	-
Затраты на оплату труда, %	31,8	99,1	-
Затраты на амортизацию основных средств, %	1,6	80	-
Затраты на рубль продукции	98,2	100,3	-
Финансовый результат сальдированный, млн. рублей	1831,9	104,3	7,3
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	9,2	-	-
Рентабельность внеоборотных активов, %	-1,7	-	-
Коэффициент текущей ликвидности, %	106,2	96,8	-
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	1,6	145,4	-

Оборот организаций машиностроительного комплекса в абсолютном выражении на конец 2016 года- 41,1 млн. руб., что в относительном выражении составляет 102,6 % к аналогичному периоду 2015 года. Эта статья занимает 5,7 % от общей структуры.

Инвестиции в 2016 году имели тенденцию к снижению и на конец анализируемого периода составили 27,3 млн. руб., что в % выражении к аналогичному периоду 2015 года составило 89,8. Доля инвестиций в машиностроительный комплекс в общей структуре обрабатывающих производств незначительна и составляет около 10 %.

Среднесписочная численность работников, занятых в машиностроительных холдингах в 2016 году снижается и составила 33,5 тыс человек, что в % относительно прошлого года составило 95,7 %. Их доля в общей структуре обрабатывающих производств занимает третью часть и составляет порядка 35 %.

Сальдированный финансовый результат незначительно увеличился на 4 % относительно 2015 года и составил 18,3 млн. руб. Порядка 7 % занимает в общей структуре обрабатывающих производств.

Рентабельность проданных товаров составляет 9,2 %, что означает в среднем холдинги получают 9 рублей прибыли с каждого рубля проданной продукции.

Также необходимо рассмотреть рентабельность внеоборотных активов. На конец анализируемого периода составляет -1,7 %, что холдинги машиностроительного комплекса неэффективно применяет свои внеоборотные активы и упускает выгоду. Кроме того, необходимо рассмотреть коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 1,6 %, это означает, что 1,6 рубля будет покрыто за счет ликвидных активов нефтехимических холдингов. По сравнению с 2015 годом коэффициент увеличился на 45,4%. Значение данного показателя не удовлетворяет рекомендуемому значению 20-30%.

Коэффициент текущей ликвидности составил 106,2 %, что означает за счет оборотных активов машиностроительные холдинги погасят 106,2 краткосрочных обязательств. Нормативное значение данного показателя должно составлять более 200 %.

Таким образом, у холдингов машиностроительного комплекса есть и свои внутренние резервы развития, несмотря на то, что в данной отрасли существует тяжелая экономическая обстановка. Холдингам для дальнейшего развития необходимы квалифицированные маркетинговые исследования и согласованные усилия по продвижению на внешний рынок конкурентоспособной продукции, к примеру, разработка омским ПО "Полет" ракеты-носителя легкого класса "Космос", которые не имеют аналогов в России (один из самых высоких показателей надежности в мире – 740 запусков, из

которых 94,7 % – успешные). В результате производственные возможности выпуска возрастут до 40-50 единиц.

В машиностроительном комплексе города Омска перспективы связаны с развитием научно-производственного центра по разработке высокотехнологичных конструкций на основе нанокompозитных материалов на базе федерального государственного унитарного предприятия "Федеральный научно-производственный центр "Прогресс", расширением поставок высокотехнологичной продукции наукоемких организаций Омской области [7]

На территории Омской области продолжится реализация таких крупных инвестиционных проектов, как создание производства катализаторов каталитического крекинга и гидропроцессов, модернизация производственных мощностей ПАО "Омский каучук", создание комплекса по производству ракет-носителей "Ангара" на базе ПО "Полет" филиала ФГУП "ГКНПЦ им. М.В. Хруничева", техническое перевооружение производственного корпуса АО "Кордиант-Восток".

Необходимо продолжить дальнейшее стимулирование развития конструкционных и эксплуатационных материалов, производства комплектующих изделий, в холдингах смежных отраслей промышленности.

#### **Библиографический список:**

1. Starhuk W. H. Organizational Growth and Development: Handbook of Organization/Ed. J. G. March. – New York, 1965. - P. 31.
2. Child G., Kieser A. Development of Organizations over Time: Handbook of Organizational design/Ed. P. Nystroin, W. Starbuck. – Oxford, 1981. – P. 28.
3. Лазарев А.В. Организационные особенности холдинговых структур и их влияние на построение учетно-аналитической системы (А.В. Лазарева) ("Аудиторские ведомости", 2016, № 2)
4. Калужский М.Л. Экономика и экономическая география Сибири: Омская область: Учеб. пособие - Омск: Изд-во ОмГАУ, 2003. - 208 с.. URL: <http://economics.studio/voprosyi-ekonomicheskie-obschiie/ekonomika-ekonomicheskaya-geografiya-sibiri.html>
5. Карпов В.В. Спецификация региональной промышленной политики с использованием элементов кластерного подхода (на материалах Омской области) / под общ. ред. В.В. Карпова, В.В. Алещенко - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2016. - 480 с.
6. Промышленное производство Омской области в цифрах: Статистический сборник/ Омкстат. - Омск. 2017. - 60 с.

7. Постановление Правительства Омской области от 16.10.2013 № 258-п "Об утверждении государственной программы Омской области "Развитие промышленности в Омской области" URL: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=2383500>

*Сведения об авторе:*

*Руденко Николай Сергеевич* – магистрант кафедры экономики и финансовой политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [runiks94@list.ru](mailto:runiks94@list.ru)

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ, ЗАТРУДНЯЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЕ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Е.В. Черобедов**

**E.V. Cherebedov**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности и сложности разработки инвестиционной стратегии промышленного предприятия, а так же основные проблемы встречающиеся в процессе разработки инвестиционной стратегии промышленного предприятия.

**Abstract:** The article examines the peculiarities and difficulties of developing an investment strategy for an industrial enterprise. The main problems encountered in the process of developing the investment strategy of an industrial enterprise are considered.

**Ключевые слова:** инвестиционная стратегия, промышленное предприятие, разработка инвестиционной стратегии, стратегия, инвестиции.

**Keywords:** investment strategy, industrial enterprise, development of investment strategy, strategy, investments.

Под главной задачей разработки инвестиционной стратегии промышленного предприятия нужно понимать выбор эффективного с точки зрения прибавления капитала с учетом внешних и внутренних факторов развития предприятия распределение стратегических ресурсов, обеспечивающих достижение стратегических целей промышленного предприятия.

Инвестиционная стратегия имеет основную роль в вопросах достижения стратегических целей, которые направлены на экономическое развитие промышленного

предприятия. Общая стратегия развития промышленного предприятия включает в себя функциональные стратегии, одной из которых является инвестиционная стратегия.

Если посмотреть с другой стороны, решение вопросов на стратегическом уровне, которые связаны с управлением инвестициями, возможно только при рассмотрении таких проблем в общем контексте управления. В работе Джурабаева К.Т. [1] было дано определение «под управлением промышленным предприятием нужно понимать совокупность органов управления, осуществление определенными методами функций управления с целью создания условий для достижения целей в промышленной деятельности предприятия».

Из этого можно сделать вывод, что для разработки инвестиционной стратегии как результата стратегического планирования необходимо брать в расчет основные функции всех аспектов управления промышленным предприятием. Данное обстоятельство в значительной степени затрудняет процесс разработки инвестиционной стратегии в процессе стратегического планирования, делая его комплексным.

Путь к разработке инвестиционной стратегии промышленного предприятия строится за счет учета его системных свойств, которые характеризуют предприятие с нескольких сторон: Как подсистему народнохозяйственного промышленного комплекса экономики государства, которая определяет ключевые особенности его развития; Как саморазвивающуюся социально-экономическую систему.

Продолжая мысль в этом контексте, есть смысл рассмотреть ключевые связи в стратегическом управлении с иными сферами управления. Ю.В. Гусев в своей работе [2] делает вывод, что для целей стратегического управления нужно брать логическую структуру промышленного предприятия, которая будет интегрирована в базу стратегии развития. Схематично эту структуру можно показать следующим образом (рис.1). Как можно заметить на рисунках 1 и 2 инвестиционная стратегия, которая является частью стратегии развития промышленного предприятия охватывает такие области управления как маркетинг, финансы, производство и другие.

На стратегическом подуровне управления инвестиционная стратегия коррелирует с обособленными сферами управления. Описание данных связей может позволить определить круг вопросов, которые связаны с разработкой инвестиционной стратегии промышленного предприятия. На рисунке 2 показана взаимосвязь параметров инвестиционной стратегии с другими направлениями деятельности промышленного предприятия, которые учитываются совместно с меняющейся внутренней средой самого предприятия, которая в свою очередь отражает влияние на неё внешней среды.

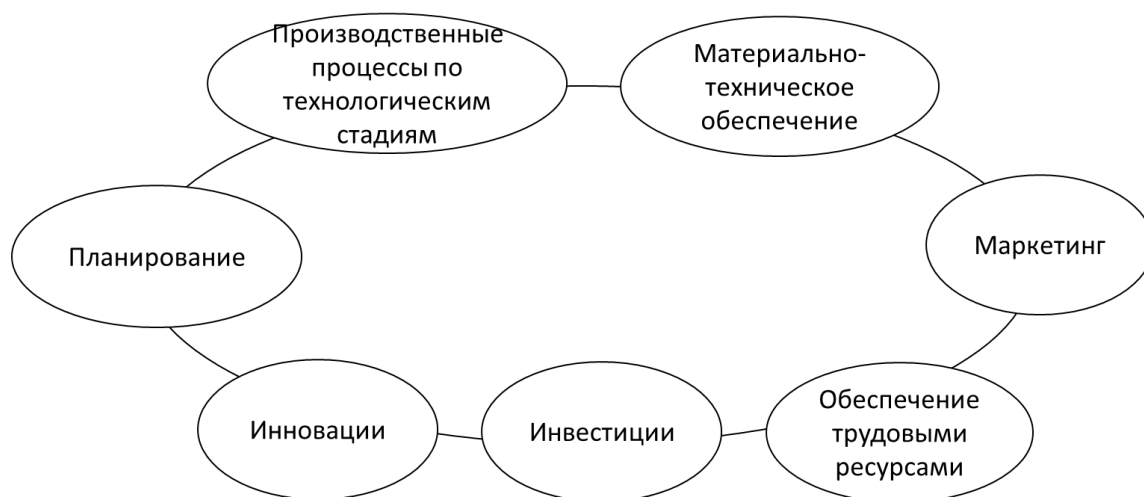


Рисунок 1 - Логическая структура предприятия

В рамках Рекомендаций Минэкономики РФ [3], при определении инвестиционной политики необходимо учитывать: состояние рынка товаров, которые производит предприятие; объем реализации товаров; качество и цену товаров; финансово-экономическое и техническое положение предприятия; наличие у предприятия неиспользуемых мощностей; сочетание собственных и заемных средств предприятия и иные факторы.

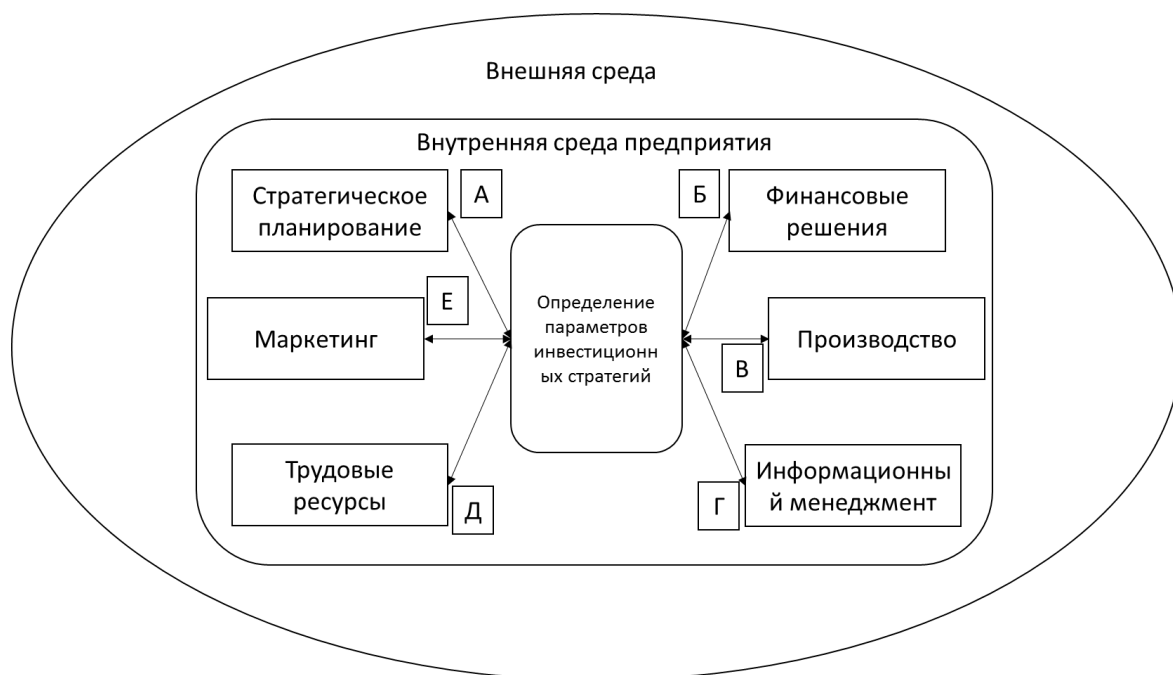


Рисунок 2 - Взаимосвязи параметров инвестиционных стратегий

Выбор инвестиционного решения связан с финансовыми решениями (Б), которые как правило осуществляются через выбор источников финансирования и учет финансовых рисков. Из нескольких потенциальных вариантов предприятию необходимо выбрать оптимальную комбинацию источников финансирования исходя из срочности и стоимости

финансовых ресурсов. Основными источниками средств для инвестиций могут выступать как собственные средства предприятия или сторонние средства.

Все источники финансирования инвестиций, которые представлены на схеме (рис.3) являются потенциально самыми предпочтительными, но в конкретных обстоятельствах для каждого вида источника.

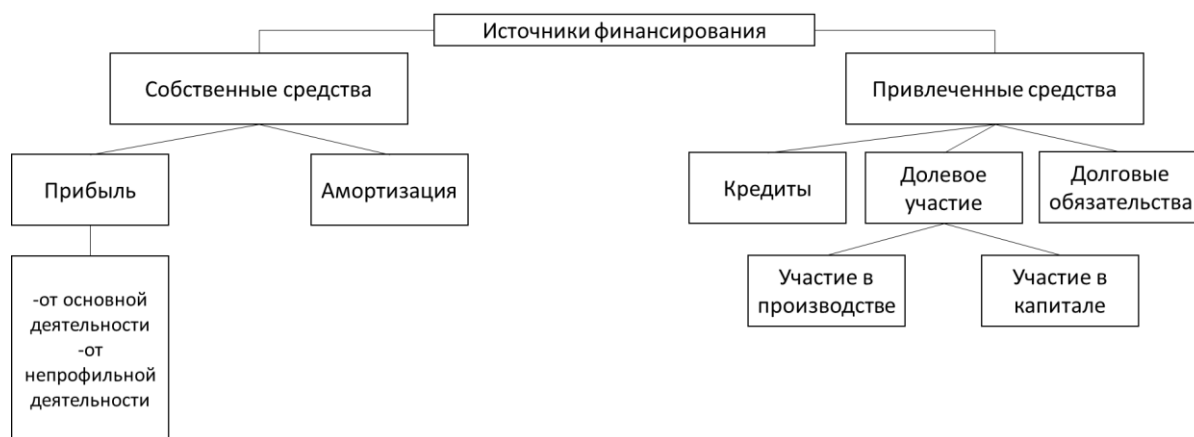


Рисунок 3 - Классификация источников финансирования

Важно отметить, что самый лучший выбор источников финансирования инвестиций можно произвести только за счет использования системы финансового анализа и отчетности, которая будет достоверно отражать, с учетом факторов риска, финансово-экономическое положение промышленного предприятия. Необходимость в учете финансовых решений, которые возникают при выборе инвестиционных решений формируют следующие экономические проблемы на микроэкономическом уровне:

1. Каким образом построить систему анализа финансово-экономического положения предприятия для выбора источников финансирования инвестиций.

2. Как учитывать и минимизировать финансовые риски. Основным фактором, который способствует изменению финансового положения является основное производство, а именно его состояние на отчетную дату. Но именно улучшение производства является, как правило, основным объектом инвестиций – это в свою очередь, определяет его неразрывную связь с принятием инвестиционных решений (В). Технические и технологические нововведения, современное оборудование с передовыми технологиями - все вместе запрашивается в связи с возникающими потребностями производства и рассматриваются с точки зрения управления инвестициями.

Взвешенные и продуманные технические и технологические решения являются основой любого инвестиционного проекта в производственной отрасли. В связи с этим подсистема управления производственным процессом коррелирует с принятием

инвестиционных решений через управление развитием производства, что в свою очередь формирует проблему:

3. Каким образом формировать систему управления производством, стимулирующую инновационную деятельность.

Информационный менеджмент (Г), который находится во взаимосвязи с принятием инвестиционных решений, в определенной своей плоскости является неотъемлемой составляющей стратегического планирования (см. схему 2) с целью разработки инвестиционной стратегии. Присутствие объективной и оперативной информации, есть основное условие для принятия взвешенных решений. Для сбора данной информации промышленное предприятие должно располагать системой её сбора и обработки. Данную проблему можно сформулировать следующим образом:

4. Как создать эффективную систему обработки экономической информации.

Корреляция между инвестиционными решениями и трудовыми ресурсами, может охарактеризовать социальные последствия управления инвестициями. Чем правильной поставлена разработка и реализации инвестиционной стратегии, тем благополучней будущее предприятия, что в свою очередь гарантирует социальное благополучие для членов коллектива. Именно этот аспект в крайней мере повышает ответственность и создает запрос на высококвалифицированные кадры, которые будут принимать участие в инвестиционных решениях. Но тем не менее важной управленческой проблемой остается вопрос о том, как вовлечь широкий круг специалистов в процесс стратегического управления. Проблему, которая связана с этим управленческим аспектом можно сформулировать следующим образом:

5. Как простимулировать инициативу специалистов предприятия по предложению идей и вариантов, которые будут направлены на развитие предприятия.

У маркетинга (Е) есть косвенная связь с инвестициями: маркетинговые исследования, рекламные кампании и создание дилерских сетей подразумевает под собой значительные финансовые затраты с ожиданием выгод в будущем. Сам по себе маркетинг может рассматриваться как сфера капиталовложений, которая требует особые инвестиционные решения и специальную стратегию маркетинга. Отсюда исходит следующая актуальна проблема промышленного предприятия:

6. Как разработать и реализовать стратегию маркетинга.

Проблемы, которые были перечислены выше показывают лишь основные взаимосвязи в процессе определения параметров инвестиционной стратегии промышленного предприятия. На практике имеет место полагать, что данных связей может быть намного больше, что в свою очередь делает область проблем, которые связаны со



стратегическим планированием инвестиций намного шире. Рассмотренные аспекты лишь указывают на то, что вопрос о проблемах разработки инвестиционной стратегии промышленного предприятия недостаточно изучен и требует комплексного подхода в будущих исследованиях.

#### **Библиографический список:**

1. Джурабаев К.Т., В.Е. Астафьев, О.Г. Туровец Организация и планирование электротехнического производства. Управление электротехническим предприятием –М.: Высшая шк., 1989, - 367 с;
- 2). Гусев Ю.В. Стратегическое управление. Пособие/ Ч.1. НГАЭиУ – Новосибирск, 2010 – 119 с;
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, утверждены 31.03.94 г. Госстроем России, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ и Госкомпромом России №7-12/47;
4. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ - М.: Экономика. 1989. - 519с;
5. Бовыкин В.И. НОВЫЙ менеджмент Управление предприятиями на уровне высших стандартов: Теория и практика эффективного управления. - М.: Экономика, 1997 – 368 с.
6. Вандайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций/ С.В. Вандайцев. – М.:2007.-168 с.
7. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: учебное пособие. – Изд. 2-е, перераб. И доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. -624 с.
8. Нешиной А.С. Инвестиции: учебник 8-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 372 с;
9. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – Изд. 6-е, испр.и доп. – СПб.,2008;
10. Филиппов Л.А. Оценка бизнеса /Л.А. Филппов – М.: КНОРус, 2007. – 720 с.

#### **Сведения об авторе:**

**Череведов Егор Викторович** – магистрант кафедры Экономика и финансовая политика ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [cherego94@yandex.ru](mailto:cherego94@yandex.ru)

## **ВОЗДЕЙСТВИЕ «ЦИФРОВОЙ» ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Д.О. Яровой**

**D.O. Yarovoy**

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург**  
**St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg**

**Аннотация:** В статье рассмотрено совершенствование механизмов корпоративного управления под влиянием развития цифровой экономики. Приведен пример системы электронного голосования, как одного из промежуточных результатов информатизации корпоративных отношений (кратко приведен российский и зарубежный опыт). Описано влияние электронного голосования на формирование рынка посреднических услуг при реализации принципов корпоративного управления.

**Abstract:** The article examines the improvement of corporate governance mechanisms under the influence of the development of the digital economy. An example of an electronic voting system is cited as one of the intermediate results of informatization of corporate relations (russian and foreign experience is briefly presented). The impact of electronic voting on the formation of the market of intermediary services in the implementation of corporate governance principles is described.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, электронное голосование, цифровая экономика прокси-фирмы.

**Keywords:** corporate governance, electronic voting, digital economy, proxy firm.

Одним из приоритетных направлений развития российской экономики на ближайшие годы является развитие «цифровой экономики». Распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» сформулированы ряд целей данного направления, в том числе - создание необходимых и достаточных условий институционального и инфраструктурного характера, устранение имеющихся препятствий и ограничений для создания и (или) развития высокотехнологических бизнесов и недопущение появления новых барьеров в различных отраслях экономики (как традиционных, так высокотехнологичных) [1].

Данная программа является последовательным продолжением ранее принятых нормативно-правовых актов и методических указаний по развитию информационного общества и совершенствованию информационной (цифровой) бизнес - среды (Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации и др.) и

направлена на развитие новых типов экономики и цифровой трансформации социально-экономических и организационных процессов, формирующихся под влиянием шестого технологического уклада [2; 3]

Один из основоположников концепции «цифровой экономики» Д. Тапскотт в качестве основных характеристик концепции выделяет: создание, представление и передачу информации в цифровом (электронном) виде [4]. Бюро статистики США (US census bureau) основными компонентами «цифровой экономики» определяет базовую инфраструктуру электронного бизнеса, процессы электронного и транзакции электронной коммерции [5].

Приведенные характеристики и компоненты актуальны и для развития принципов корпоративного управления. В Кодексе корпоративного управления, принятого в 2014 году, в частности отмечено, что одним из приоритетных направлений, является развитие информационной открытости процедур и внедрение электронных форм взаимодействия между всеми лицами, задействованными в разветвленной системе корпоративного управления (электронное голосование, обмен информацией в электронном виде, использование электронных средств связи и т.д.) [6].

Цифровая экономика посредством электронного бизнеса позволяет снизить затраты и транзакционные издержки по продвижению продукта и услуг, но вместе с тем требует формирования «бизнес-инфраструктуры», современных электронных коммуникаций и гибкой корпоративной культуры для проведения операций [7].

В разрезе корпоративного управления инфраструктурным преобразованием может служить внедрение и функциональное обеспечение реализация процесса электронного голосования акционеров по тем или иным вопросам, выносимым менеджментом компании.

Одним из первых механизмов электронного голосования законодательно был закреплен в Турции и, в последствии, реализован на Стамбульской фондовой бирже (Istanbul Stock Exchange, ISE). «Положение об участии в общих собраниях акционерных обществ в электронном пространстве» (Положение EGMS), выданное Министерством таможенных дел и торговли Турции 28 августа 2012 года (№ 28395) обязало компании, котирующиеся на Стамбульской фондовой бирже, обеспечить доступ и предоставить возможности, позволяющие акционерам, депозитариям и посредникам участвовать и голосовать на общих собраниях акционеров посредством электронной платформы. Внедрение электронного голосования должно было обеспечить улучшение защиты инвесторов и расширение прав и возможностей посредством расширенного раскрытия информации. Важным элементом этой инициативы считалась помощь в проведении

электронных трансграничных голосований с использованием электронного портала, поскольку иностранные акционеры владеют 60-70% акций, торгуемых на ISE.

Financial Times ссылается на новое регулирование как переворот для международных институциональных инвесторов с турецкими холдингами, поскольку это повышает прозрачность компаний, зарегистрированных на ISE, и дает им возможность дополнительного привлечения иностранного капитала [8].

Описывая российские достижения в области внедрения системы электронного голосования необходимо отметить, что российские компании (DataArt и Национальный расчетный депозитарий (НРД), являющийся членом Московской биржи) одними из первых разработали онлайн-систему корпоративного электронного голосования на основе технологии распределенного реестра (Blockchain). Кроме того, НРД завершена разработка платформы электронного голосования на собраниях акционеров – e-voting, позволяющая владельцам ценных бумаг дистанционно участвовать в собраниях акционеров. Сервис был успешно апробирован на годовом общем собрании акционеров ПАО «Сбербанк» 26.05.2017. Новой системой воспользовались 806 акционеров, владеющих в совокупности 33,3% голосов от общего количества голосующих акций [9].

Совершенствование информатизации корпоративного управления посредством внедрения систем электронного голосования с одной стороны обеспечит развитие электронного бизнеса, с другой способствует появлению новых институциональных посредников и формированию рынка услуг акционерам, касающихся процедуры голосования на собраниях акционеров. Речь идет о прокси-фирмах, советниках по доверенности, агентах по прокси-голосованию, поставщиков услуг голосования или поставщиков решений для голосования акционеров [2]. Одним из элементов структуры электронного бизнеса является обеспечение функционирования информационно-коммуникационной инфраструктуры и электронного взаимодействия [10].

Реализация взаимодействия прокси-фирмами осуществляется посредством предоставления агентских услуг акционерам компаний. Услуги заключаются в делегировании акционерами своих прав агентам, которые представляют их интересы по вопросам голосования, т.е. происходит переход от голосования к прокси-голосованию.

Прокси-голосование является процедурой, при которой акционер направляет прокси-бюллетень по почте вместе с прокси-заявлением, в котором отражена позиция акционера по вопросам, выносимым на собрание акционеров, подтверждая, что вместо участия в собрании акционер назначает доверенное лицо [2].

На основании вышеизложенного можно отметить, что использование электронного голосования и обращение к посредническим услугам позволит достижению следующих результатов:

- формирование информационной (цифровой) среды по реализации механизмов корпоративного управления;
- снижение издержек и эмитента, и инвестора, возникающих при проведении собраний акционеров;
- обеспечение равных условий для участия владельцев ценных бумаг в управлении компанией вне зависимости от их места нахождения;
- повышение интеграции международных инфраструктурных организаций (международные компании, фонды, финансовые учреждения) в российские компании;
- информирование заинтересованного лица о собраниях, что обеспечит повышение как числа участвующих в собрании акционеров, так и лояльное отношение акционеров к менеджменту компании.

#### **Библиографический список:**

- 1) Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_221756/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/) (дата обращения 05.01.2018).
- 2) Корпоративное управление: вопросы теории, проблемы практики: коллективная монография / М.И. Барабанова, И.Ф. Ветрова, Г.С. Гасанов и др.; под ред. М.В. Мельник, Ю.И. Растовой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 230 с.
- 3) Трачук А.В. Цикл лекций «Экономика будущего». URL: [https://vk.com/videos10032424?z=video10032424\\_456239258%2Fpl\\_10032424\\_-2](https://vk.com/videos10032424?z=video10032424_456239258%2Fpl_10032424_-2) (дата обращения 10.01.2018).
- 4) Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril In the Age of Networked Intelligence, McGraw-Hill, 2014. 448 p.
- 5) Попович Л.Г., Дроговоз П.А., Жильникова А.Н. Корпоративное и публичное управление в условиях глобальной цифровой экономики: инфраструктура, законодательство, методология // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 6. С. 320–327.
- 6) Письмо Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162007/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162007/) (дата обращения 05.01.2018).
- 7) Кожевина О.В. Динамика развития и сегменты роста «электронного» бизнеса в России // Эффективное антикризисное управление. 2014; №3. С. 44-51.

8) Turkey Moves first on E-voting, Financial Times (07.10.2012) URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/2a13afde-0e2e-11e2-8d92-00144feabdc0.html#ixzz28jP5aq00> (дата обращения 10.01.2018).

9) НРД подвел итоги второго квартала 2017 года URL: <https://bosfera.ru/press-release/nrd-podvel-itogi-vtorogo-kvartala-2017-goda> (дата обращения 05.01.2018).

10) Трачук А.В., Линдер Н.В. Трансформация бизнес-моделей электронного бизнеса в условиях нестабильной внешней среды // Эффективное антикризисное управление. 2015; №2. С. 58-71.

***Сведения об авторе:***

***Яровой Денис Олегович*** – аспирант кафедры «Менеджмента и инноваций» Санкт-Петербургского государственного экономического университета, e-mail: [9119687@gmail.com](mailto:9119687@gmail.com)

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ  
ОТНОШЕНИЙ**

**НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ВУЗОВ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ**

**А.А. Бабайлова**

**A.A. Babajlova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные причины возникновения налоговых рисков в области высшего образования. Определены последствия налоговых рисков для деятельности вузов. Выделены мероприятия, реализация которых может способствовать решению проблем, с которыми столкнулись вузы в настоящее время.

**Abstract:** The article considers the main reasons for the appearance of tax risks in the field of higher education. The consequences of tax risks for the activity of universities are determined. Measures are identified, the implementation of which can contribute to solving the problems that universities are currently facing.

**Ключевые слова:** высшее учебное заведение, экономические риски, налоговые риски, налоговый учет, налогообложение, налоговый контроль, налоговый кодекс, нормативы, законодательство, налоговое бремя.

**Key words:** higher education institution, economic risks, tax risks, tax accounting, taxation, tax control, tax code, standards, legislation, tax burden.

В современном мире не существует такой сферы деятельности, в которой царила бы абсолютная стабильность. Особенно актуальным данное высказывание является по отношению к России: курс рубля, динамика цен на нефть, изменения в законодательстве и т.д. – все эти области подвержены постоянным изменениям. Можно говорить о том, что в нашей стране деятельность любой организации, вне зависимости от ее организационно-правовой формы сопряжена с вероятностью возникновения того или иного вида рисков. Одной из крупных групп рисков является категория экономических, которая включает в себя: кредитные риски; процентные риски; валютные риски; инвестиционные риски; налоговые риски [1].

В данной статье внимание акцентируется на бюджетных учреждениях высшего образования, деятельность которых регламентируется законодательными нормативами и контролируется Министерством образования и Министерством финансов РФ. Таким образом, кредитные, процентные, валютные и инвестиционные виды рисков не несут для вузов особой угрозы, в отличие от налоговых рисков, наступлению которых в той или иной мере, подвержен любой российский государственный вуз.

«Налоговые риски» - это современный термин, поэтому на сегодняшний день в экономической литературе имеют место различные подходы к его определению. Так, наш современник В.Г. Пансков характеризует налоговые риски, как вероятность финансовых потерь для всех участников налоговых правоотношений. В свою очередь, судебно-экономический эксперт Н.А. Павленко трактует налоговые риски с юридической точки зрения, как денежную оценку нерациональных действий должностного лица организации в области налогового учета. Представленные взгляды не имеют противоречий, поэтому примем оба варианта. На сегодняшний день существуют различные подходы к классификации налоговых рисков (таблица 1) [2, с 128].

Причин возникновения налоговых рисков в организации может быть множество, но каждая из них требует пристального внимания руководства, поскольку ставка слишком высока, ведь на кону стоит успех организации, ее авторитет и финансовые результаты. Рассмотрим основные проблемы, с которыми на сегодняшний день столкнулись многие российские вузы и которые являются причинами возникновения налоговых рисков:

А. Сложность трактовки нормативов и законодательных актов. Данную ситуацию можно отнести к одному из основных факторов, влияющих на возникновение налоговых рисков.

Таблица 1 - Классификация налоговых рисков

Классификационный признак	Название	Характеристика
По характеру возникновения	Внешние риски	На их наступление влияют макроэкономические факторы: политическая ситуация в стране, стабильность налоговой системы и пр.
	Внутренние риски	Вероятность наступления зависит от деятельности, осуществляемой организацией: переход на новую систему налогообложения, чистота и прозрачность ведения налогового учета и пр.
По вероятности возникновения	Высокие налоговые риски	
	Средние налоговые риски	
	Слабые налоговые риски	
По времени наступления	Текущие риски	Риск возникает в данное время и в данном месте. Пример: неподача налоговой декларации в срок
	Будущие риски	Риски, наступление которых можно избежать при осуществлении определенных действий (бездействий)
По носителю риска	Риски государства	Связаны с уклонением налогоплательщика от уплаты налогов
	Риски налогового агента	Риски, связанные с ошибками, допущенными при ведении налогового учета
	Риски налогоплательщика	Вероятность возникновения слишком тяжелого налогового бремени
По виду последствий	Риски налогового контроля уполномоченными органами	
	Риски усиления налогового бремени	
	Риски уголовного наказания	
По использованию источников для управления рисками	Риски, управляемые за счет внутренних источников организации	
	Риски, управляемые путем привлечения внешних, в том числе и заемных источников	
	Риски, управление которыми требует использования как внешних, так и внутренних источников	

На сегодняшний день, налогоплательщики столкнулись тем, что при использовании информации, предоставленной УФНС и Министерством Финансов РФ, опубликованной в интернет-источниках, необходимо принимать во внимание некоторые факторы:

- Позиция контролирующих органов по определенному вопросу может измениться;
- Наличие судебной практики по текущему вопросу;
- Сопоставление мнения налоговых органов с конкретной ситуацией [3, с 105-106].

К сожалению, это связано с возможностью возникновения двойственности при трактовке некоторых законодательных документов, что в свою очередь может привести к весьма неприятным последствиям.



Б. Затруднения при ведении налогового учета. Во многих российских вузах сложности ведения налогового учета возникают за счет влияния внутренних и внешних факторов. К основным внутренним факторам относятся:

- Небольшая численность сотрудников, осуществляющих налоговый учет. По большей части в российских вузах лишь один-два специалиста занимается непосредственно вопросами налогообложения, которые к тому же далеко не всегда имеют возможность посещать обучающие семинары, конференции;

- Отсутствие грамотно организованного систематического повышения квалификации сотрудников в области налогового учета. Практически во всех образовательных учреждениях нашей страны ведется подписка на периодические издания, связанные с осуществлением закупок, ведением бухгалтерского и налогового учета. Однако, проведение семинаров, конференций, направленных на получение полного и актуального набора знаний в области налогового законодательства, реализуется не так часто, как это требуется для получения максимального результата. Причиной этого являются финансовые расходы и необходимость отрыва сотрудников от рабочего места, чему руководители не всегда идут на встречу.

К внешнему фактору можно отнести:

- Признание на государственном уровне незаконными некоторых схем оптимизации налогообложения организации.

Затруднения при ведении налогового учета могут способствовать появлению риска налогового контроля уполномоченными органами, что в худшем случае может способствовать возникновению риска уголовного наказания.

В. Налогообложение спонсорской помощи. В учебных заведениях периодически возникают ситуации, когда при передаче крупными предприятиями высокотехнологичного оборудования, которое должно использоваться в процессе обучения, вузы обязаны уплатить налог на прибыль организаций в пользу государства. Таким образом, выходит, что стремление к развитию науки натывается на твердую стену налогообложения, что в свою очередь может привести к возникновению слишком высокого налогового бремени, с которым вуз не всегда может справиться.

Г. Контроль. Проведение периодических проверок, как выездных, так и комбинированных позволяет обнаружить нарушения, допущенные при ведении бухгалтерского и налогового учета. Выявление нарушений приводит к негативным последствиям, связанным не только с подрывом авторитета вуза, но и с уплатой штрафов, что может привести к усложнению финансовой ситуации в образовательном учреждении. Так, например, в 2017 году один из Омских вузов подвергся выездной проверке

уполномоченными представителями Министерства РФ. По итогам проверки был составлен акт выявленных нарушений, объемом в 60 печатных страниц, а также дан срок для устранения этих нарушений.

В пятой главе НК РФ представлена информация об организации налогового контроля, осуществление которого может привести к риску уголовного наказания [4 с 61-67].

Д. Большое количество недвижимого имущества и обширная площадь земельных участков, подлежащих налогообложению. На сегодняшний день многие российские вузы имеют несколько учебных корпусов, научные лаборатории, бизнес-инкубаторы, т.е. различное недвижимое имущество, необходимое для учебного процесса. Ежемесячно вуз обязан оплачивать водоснабжение, электроснабжение этих корпусов, охрану, телефонную связь и прочее, что приводит к очень большим расходам. Например, охрана учебного корпуса одного из Омских вузов обходится в 1 млн. руб., а электроснабжение почти в 18 млн. руб. в год. Помимо расходов на коммунальные нужды, вуз обязан уплатить еще и налоги, начисленные на землю и на имущество организаций, расположенное на этой земле, и чем имущества больше, тем выше и налоговое бремя, которое опять же может быть непосильным для вуза из-за недостатка финансовых средств.

Е. Недостаток финансовых средств. К сожалению, в последнее время, во многих российских вузах имеет место негативная тенденция к сокращению бюджетных ассигнований. Однако, несмотря на данный фактор, уровень социальных выплат, коммунальных и налоговых платежей остается неизменным. Данная проблема является очень серьезной, так как недостаток финансовых средств очень сильно влияет на качество осуществления образовательной деятельности вузом.

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод о серьезности выделенных проблем, поскольку с ними к сегодняшнему дню в разной степени столкнулись практически все российские вузы, а также охарактеризовать возможные негативные последствия.

Негативные последствия налоговых рисков нашли отражение в налоговом и уголовном кодексах РФ. В первую очередь, необходимо отметить, что согласно статье 107 НК РФ «Лица, подлежащие ответственности за совершение налоговых правонарушений» ответственность несет не только организация, но и физическое лицо, достигшее возраста шестнадцати лет. Таким лицом может быть недостаточно квалифицированный бухгалтер, руководитель, либо иной сотрудник, причастный к возникновению налогового правонарушения [4 с 230]

Сложность трактовки нормативов и законодательных актов, затруднения при ведении налогового учета за счет различных факторов могут привести к допущению

нарушений в процессе ведения налогового учета, и соответственно возникновению налоговых рисков. Последствиями могут стать меры, предусмотренные статьей 120 НК РФ «Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения (базы для исчисления СВ)». Под грубыми нарушениями НК РФ понимает отсутствие первичных документов, счетов-фактур, регистров, систематические ошибки, несвоевременное отражение хозяйственных и финансовых операций. Размер штрафа за грубые нарушения варьируется в диапазоне от 10 тысяч рублей до 20 % от суммы неуплаченного налога [4 с 235].

Деятельность российских вузов подвержена государственному контролю, одним из инструментов которого является налоговый контроль, среди его целей можно отметить как выявление налоговых правонарушений, так и их пресечение. Если вдруг, в результате проведения налогового контроля будет выявлено уклонение вузом от уплаты налогов, сборов или страховых взносов, то может быть назначено наказание согласно статье 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов, сборов, подлежащих уплате организацией, и (или) СВ, подлежащих уплате организацией – плательщиком СВ». Данное деяние влечет тяжелые последствия от взыскания штрафа от 100 до 300 тысяч рублей, или в размере дохода обвиняемого за период от года до двух лет вплоть до лишения свободы на срок до двух лет с лишением права занимать определенные должности на срок до трех лет. Необходимо отметить, что если данное деяние было совершено группой по сговору, то наказание ужесточается: размер штрафа может увеличиться до 500 тысяч, срок лишения свободы может продлиться до 6 лет [5, 6].

Налог на прибыль организаций, земельный и транспортный налоги, налог на имущество организаций, НДС - все это вынуждены уплачивать российские вузы. Конечно, законодательством предусмотрены различные налоговые льготы, однако даже с их учетом, величина налогового бремени высока. Слишком тяжелое налоговое бремя, вкупе с недостатком финансовых средств может не позволить вузу вовремя уплатить налоги и сборы в полном объеме, что способствует возникновению налоговых рисков. Последствиями могут стать меры, предусмотренные ст. 122 НК РФ «Неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора, СВ): взыскание штрафа в размере 20% от неуплаченной суммы налога, либо 40 % если неуплата (неполная уплата) налога была совершена преднамеренно [4 с 235].

Однако высокое налоговое бремя может привести не только к неприятностям, регламентируемым законодательством. Так если при передаче спонсором вузу имущества, у последнего возникнут проблемы с уплатой налогов и сборов в установленном объеме, то последствием может стать отказ спонсоров от сотрудничества с учреждением, и как итог

невозможность получения вузом необходимого оборудования, что может привести к сбоям в образовательном процессе.

Проанализировав основные причины и последствия налоговых рисков, касаемо вузов можно подвести итоги и отметить, что в настоящее время многие российские вузы оказались в сложной ситуации: с одной стороны, довольно тяжелое налоговое бремя, а с другой нехватка денежных средств, ведут к возникновению налоговых рисков, последствия которых тормозит развитие вузов. В связи со сложившейся ситуацией, руководство вузов вынуждено обратить внимание в сторону мер, направленных на выравнивание финансового положения. Среди антикризисных мер, реализация которых может способствовать стабилизации финансового положения вузов, можно отметить:

А. Увеличение количества учебных мест с полным возмещением затрат, а также ежегодный рост стоимости оплаты за коммерческое обучение для студентов;

Б. Установление стоимости обучения на втором и последующих курсах выше стоимости обучения для первого курса;

В. Реализация дополнительного образования, то есть проведение платных курсов и семинаров в вечернее время в учебных аудиториях;

Г. Осознанная отсрочка уплаты некоторых платежей до момента массового поступления денежных средств, перечисляемых студентами в целях оплаты образовательных услуг (август-сентябрь);

Д. Сокращение объемов договоров на закупку товаров, работ, услуг, заключаемых контрактной службой.

По совокупности проанализированной информации можно говорить о том, что в настоящее время российские вузы имеют большое количество проблем в различных областях, последствия которых могут быть очень серьезными. Выделенные меры в определенной степени способствуют выравниванию финансовой ситуации в вузах, однако некоторые из них отражаются на студентах. Так рост стоимости обучения, сокращение численности бюджетных мест, снижение уровня закупок материалов, необходимых для учебного процесса приводят к формированию негативного настроения у студентов, что может вызвать их отток и как следствие еще большее усугубление финансовой ситуации в вузе. Поэтому, решая одни проблемы, руководство некоторых вузов может способствовать формированию других более сложных. Таким образом, российские вузы в настоящее время нуждаются в поиске или разработке новых, более эффективных и оптимальных мероприятий, способствующих стабилизации финансовой ситуации.

#### **Библиографический список:**

1. Discovered. Деньги, банки, страхование, экономика и бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://discovered.com.ua/glossary/finansovye-riski/> (Дата обращения 17.01.2018)
2. Власова М.С., Ласкина Л.Ю. Налоговый риск как составная часть предпринимательского риска// Научный журнал НИУ ИТМО. 2015 г. № 1. С 130.
3. Коршунова М.В. Как избежать налоговых рисков// Экономика. Налоги. Право. 2013 г. № 4. С 111.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М: Проспект, 2017. 1040 с.
5. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_10699/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/) (Дата обращения 16.01.2018)
6. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.audit-it.ru/terms/taxation/nalogovyy\\_kontrol.html](https://www.audit-it.ru/terms/taxation/nalogovyy_kontrol.html)

***Сведения об авторе:***

***Бабайлова Александра Андреевна*** – магистрант кафедры экономики и социальной политики ОмГУ им. Ф.М. Достоевского. E-mail: [antipenkobabaylova@mail.ru](mailto:antipenkobabaylova@mail.ru)

**ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ПЛАНИРУЕМЫХ НАЛОГОВЫХ  
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ТАРИФА НА  
УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ**

**А.В. Герингер**

**A.V. Geringer**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск  
Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** При регулировании передачи электрической энергии расходы на оплату налогов входят в состав необходимой валовой выручки. Налогообложение в электроэнергетике имеет свои особенности, которые будут раскрыты в данной статье.

**Abstract:** While regulating the transmission of electricity, tax expenses are included in the required gross proceeds. Taxation in the electric power industry has its own characteristics, which will be disclosed in this article.

**Ключевые слова:** электрическая энергия, передача, регулирование, тариф, налоги.

**Keywords:** electric power, transit, regulation, tariff, taxes

В настоящее время на территории Российской Федерации зарегистрировано около 3 000 организаций, занимающихся передачей электрической энергии. Только в Омской области по состоянию на 31 декабря 2017 года регулируются 33 территориальные сетевые организации. К услугам по передаче электрической энергии Федеральный закон «Об электроэнергетике» относит комплекс действий, в том числе по оперативно-технологическому управлению, обеспечивающих передачу электрической энергии через технические устройства электрических сетей [1].

Основные принципы и методы регулирования тарифов в электроэнергетике устанавливаются Основами ценообразования, утвержденными в области регулируемых цен в электроэнергетике, и Правилами государственного регулирования цен в электроэнергетике. Данные документы утверждены Постановлением Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике».

Согласно п. 6 Основ ценообразования транспортировка электрической энергии по электрическим сетям относится к регулируемым видам деятельности [2]. В Омской области регулирование осуществляется Региональной энергетической комиссией Омской области.

При регулировании данного вида деятельности расходы по налогам на прибыль, имущество и иные налоги учитываются в составе неподконтрольных расходов в соответствии с пунктами 20 и 28 Основ ценообразования [2].

При установлении тарифов на услуги по транспортировке электрической энергии учитывается величина налога на прибыль, которая по данным раздельного бухгалтерского учета относится на регулируемый вид деятельности. Данную сумму можно увидеть в налоговой декларации по налогу на прибыль, а в бухгалтерском учете в оборотно-сальдовой ведомости по счету 68. Распределение между видами деятельности производится в соответствии с утвержденной учетной политикой предприятия. Как показывает практика, чаще всего распределение происходит по величине выручки от реализации товаров, работ, услуг или по фонду оплаты труда рабочего персонала. Предприятие должно произвести расчет плановой прибыли, предоставить справку об использовании фактической прибыли за прошедший налоговый период.

Если организация осуществляет транзит электрической энергии не только для собственного потребления, но и сторонним потребителям, то в этом случае расходы распределяются пропорционально фактическому полезному отпуску электрической энергии, то есть на товарную продукцию и собственные нужды. Расчетный годовой объем

полезного отпуска определяется исходя из сводного прогнозного баланса электроэнергии и мощности в рамках Единой энергетической системы России по субъектам Российской Федерации. Далее все расходы берутся в доле на товарную продукцию, и, исходя из этой величины, рассчитываются индивидуальные тарифы.

Также особенностью налогообложения организаций, занимающихся транзитом электроэнергии, является уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль на расходы по оплате технологических потерь.

В соответствии с правилами, закрепленными в подп. 3 пункта 7 статьи 254 НК РФ, к материальным расходам для целей налогообложения прибыли относятся технологические потери при транспортировке [3].

Хотя определение технологических потерь в Налоговом кодексе РФ отсутствует, данное определение раскрыто в ведомственном Приказе Минпромэнерго России, в котором описан порядок расчета и обоснования нормативов технологических потерь электроэнергии при ее передаче по электрическим сетям. Таким образом, это потери в линиях и электросетевом оборудовании, связанные с физическими процессами, техническими характеристиками и режимами работы линий и оборудования с учетом собственного потребления на подстанциях и потерь, вызванных погрешностью приборов учета электрической [4].

По правилам, закрепленным в пункте 1 статьи 252 НК РФ, технологические потери должны быть обоснованными, соответствовать виду услуг, а также быть документально подтверждены, а также должны быть произведены для осуществления деятельности, направленной на извлечение дохода (прибыли).

Минфин России в письме от 26 января 2006 г. N 03-03-04/4/19 в целях недопущения получения необоснованных компенсаций особо отметил, что сверхнормативные технологические потери, возникшие в электрических сетях в результате незаконного подключения потребителей, считаются необоснованными и не могут уменьшать налогооблагаемую прибыль организации [5]. Дело в том, что такие потери не обусловлены производственной деятельностью налогоплательщика и фактически образуют состав уголовного преступления, выражающегося в хищении электроэнергии.

Однако, как отмечают А.В. Брызгалин, М.В. Королева, следует иметь в виду, если не установлены виновники хищений электроэнергии, то убытки могут быть включены в состав расходов на основании подп. 5 пункта 2 статьи 265 НК РФ. В этом случае надо обратить внимание на пункт 1 статьи 252 НК РФ: для того чтобы использовать возможность уменьшения налогооблагаемой прибыли на стоимость потерь, возникших из-за изношенности оборудования, линий электропередачи и т.п., необходимо экономически

обосновать расходы (потери), документально их подтвердить и показать их связь с производственной деятельностью налогоплательщика [6].

Согласно п. 33 Основ ценообразования в состав необходимой валовой выручки организаций входит сумма расходов на уплату налога на имущество организаций, рассчитанная по ставке, действующей в соответствующем субъекте Российской Федерации. Фактически начисленную сумму налога можно увидеть в декларации по налогу на имущество. При этом нужно обратить внимание, что для расчета тарифов берется только то имущество, которое необходимо для осуществления передачи электроэнергии.

Налог на имущество организаций установлен главой 30 НК РФ. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 процента. При этом налоговые ставки в отношении линий энергопередачи, а также сооружений, являющихся их неотъемлемой технологической частью, не могут превышать в 2016 году - 1,3 процента, в 2017 году - 1,6 процента, в 2018 году - 1,9 процента. Перечень имущества, относящегося к указанным объектам, утвержден Постановлением Правительства РФ от 30.09.2004 № 504 [7]. В данный перечень попали и линии электропередачи, и трансформаторные подстанции, и закрытые распределительные пункты.

Для подтверждения права исчисления налоговой базы организация должна предоставить документы, подтверждающие право собственности на данное имущество. Согласно статье 218 ГК РФ право собственности на имущество переходит посредством сделки, закрепленной договором купли-продажи, мены, дарения или иным документом, подтверждающим отчуждение этого имущества [8].

Налог на имущество также учитывается в расходах на аренду согласно пункту 28 Основ ценообразования. Основанием права пользования имуществом в данном случае является договор аренды (субаренды) с приложением актов приема-передачи.

Налог на землю также учитывается в составе НВВ в неподконтрольных расходах. Согласно статье 390 НК РФ налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков. Если земельный участок полностью или частично находящийся в границах санитарно-защитной зоны, то предприятие, обладающее указанным земельным участком на праве безвозмездного срочного пользования или по договору аренды, не является налогоплательщиком земельного налога по данному земельному участку. Но, учитывая изложенное в Письме ФАС России от 14.10.2015 № АГ/56265/15 «О даче разъяснений», налог на землю по арендованному имуществу должен быть учтен в необходимой валовой выручке в расходах на аренду [9].



При регистрации прав собственности на земельные участки необходимо также оформить право собственности на земельные участки под опорами воздушных линий электропередачи. Оформление данных земельных участков проводится в качестве многоконтурных участков. Процедура оформления многоконтурных земельных участков определена Письмом МЭРТ № 22409-ИМ/Д23 [10].

Однако, еще одной важной составляющей любого объекта электросетевого хозяйства является охранная зона. В соответствии с пунктом 2 статьи 52 Федерального закона от 10 января 2002 года № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» вокруг промышленных зон, и объектов хозяйственной и иной деятельности, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, создаются защитные и охранные зоны, в том числе санитарно-защитные зоны [11].

Границы охранных зон устанавливаются для всех объектов электросетевого хозяйства исходя из Правил установления охранных зон объектов электросетевого хозяйства и особых условий использования земельных участков, расположенных в границах таких зон, утвержденных постановлением Правительства РФ от 18 ноября 2013 г. № 1033.

Охранные зоны устанавливаются: вдоль воздушных линий электропередачи, вдоль подземных кабельных линий электропередачи, вдоль подводных кабельных линий электропередачи, вдоль переходов воздушных линий электропередачи через водоемы, вокруг подстанций.

В соответствии со статьей 394 НК РФ налоговые ставки по земельному налогу не могут превышать при определенных условиях 0,3 % и в остальных случаях 1,5 %. Решением Омского городского Совета от 16.11.2005 № 298 на территории города Омска установлены налоговые ставки равные максимальным прописанным в Налоговом кодексе.

В завершении можно сделать вывод, что достаточно много особенностей расчета планируемых налоговых обязательств при формировании индивидуального тарифа на услуги по передаче электрической энергии. При расчете налога на прибыль необходимо учесть оплату технологических потерь, при расчете земельного налога - охранные зоны, при расчете налога на имущество – обратить внимание на особые ставки для электросетевого оборудования.

#### **Библиографический список:**

1. Об электроэнергетике: Федеральный закон Российской Федерации от 26.03.2003 № 35-ФЗ [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

2. О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (вместе с «Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», «Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике»: Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 13.12.2017) [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон Российской Федерации от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017) [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

4. Об организации в Министерстве промышленности и энергетики Российской Федерации работы по утверждению нормативов технологических потерь электроэнергии при ее передаче по электрическим сетям: Приказ Минпромэнерго России от 4 октября 2005 г. № 267 [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

5. Письмо Минфина России от 26 января 2006 г. N 03-03-04/4/19 // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

6. Брызгалин А.В. Сложные вопросы налогообложения организаций сферы электроэнергетики [Текст] / А.В. Брызгалин, М.В. Королева // Энергетическое право».2009, № 1.

7. О перечне имущества, относящегося к железнодорожным путям общего пользования, федеральным автомобильным дорогам общего пользования, магистральным трубопроводам, линиям энергопередачи, а также сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью указанных объектов: Постановление Правительства Российской Федерации от 30.09.2004 № 504 (ред. от 03.04.2013) [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

9. О даче разъяснений: Письмо ФАС России от 14.10.2015 № АГ/56265/15[Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

10. Особенности подготовки документов, необходимых для осуществления государственного кадастрового учета многоконтурных земельных участков,

осуществления такого учета и предоставления сведений государственного кадастра недвижимости о многоконтурных земельных участках: Письмо Минэкономразвития Российской Федерации от 22.12.2009 № 22409-ИМ/Д23 [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

11. Об охране окружающей среды: Федеральный закон Российской Федерации от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017) [Электронный ресурс] // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

***Сведения об авторе:***

***Герингер Анжела Владиславовна*** – магистрантка кафедры экономики и финансовой политики экономического факультета ОмГУ им. Достоевского e-mail: [geringer.anzhela@gmail.com](mailto:geringer.anzhela@gmail.com)

**ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Е.В. Зубрицкая**

**E. V. Zubrytska**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** Одной из главных целей для действующего предприятия считается получение максимального дохода и минимального снижения расходов. Нужно уметь оптимизировать свои налоговые обязательства с помощью различных методов. При оптимизации налогового портфеля предприятия, правильно рассчитывать его налоговую нагрузку. Это показатель важен в измерения качества налогообложения любого предприятия и для успешной его работы нужно оптимизировать налоговый портфель и налоговую нагрузку. Оптимизация налогов должна проходить законным путем чтобы избежать различных рисков в виде штрафов, пеней и уголовной ответственности.

**Abstract:** One of the main goals for the existing businesses is considered to obtain the maximum revenue and minimum cost reduction. You need to be able to optimize their tax obligations through various methods. During optimization of a tax portfolio of a plant, to correctly calculate his tax burden. This indicator is important in measuring the quality of taxation in any enterprise for successful work it is necessary to optimize the tax portfolio and the tax burden. Tax optimization should take place in a legal way to avoid various risks in the form of fines, penalties and criminal liability.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая нагрузка, налоговый портфель, оптимизация, прибыль, бюджет.

**Keywords:** taxes, tax burden, tax portfolio optimization, profit, budget.

**Введение.** Налоги обеспечивают поступление в бюджет государства необходимое количество финансовых ресурсов, которые в полном объеме будут обеспечивать принятые им на себя обязанности, для этого каждое предприятие в обязательном порядке должно отчислять налоги в государственный бюджет. В тоже время каждое предприятие хочет получать достойную прибыль, экономя на налогах, увеличивать свои финансовые ресурсы, поэтому ему очень важно уметь оптимизировать свои налоговые обязательства с помощью различных способов, уметь достигать основных целей предпринимательской деятельности - роста прибыли и его финансовой устойчивости.

Налоговой оптимизацией являются меры, применяемые в рамках действующего законодательства - выбирается место, время и виды деятельности, создаются максимально эффективные схемы работы с контрагентами и т.д. Налоговая оптимизация - не просто способы экономии на налогах и применения их на практике, это искусство, которое заключается в умении оценить, что из предлагаемых вариантов наиболее выгодно для предприятия с особенностями его учета и хозяйственных связей, оценки риска проводимых сделок, наличие деловых целей, какие из предложенных в налоговом законодательстве способов можно применить.

Категория «налоговый портфель» дает наиболее прозрачное представление о состоянии налоговых обязательств, наличии налогового потенциала. Оптимизация налогового портфеля выступает как деятельность налогоплательщика по снижению обязательных выплат в бюджет, которая с правовой стороны квалифицируется как допустимая. Оптимальный налоговый портфель и налоговая нагрузка зависят от множества факторов: выбора применений налоговых альтернатив, особенностей ведения налогового, финансового и управленческого учета.

**Теория.** Существуют два разных понятия «оптимизация налогообложения» и «минимизация налогообложения», которые реализуются с помощью различных инструментов.

Инструмент налоговой оптимизации – налоговое планирование, он реализуется через льготы - нужно использовать их там, где это возможно, учетную политику - выстраивать грамотно, контроль за сроками уплаты налогов - соблюдать и платить налоги вовремя.

Инструмент налоговой минимизации – это уклонение от уплаты налогов, когда налогоплательщик осознанно применяет незаконные методы с целью исказить данные первичного учета доходов, имущества, данные отчетности.

Ключевое отличие между этими понятиями - законное и незаконное. Оптимизация – это законная деятельность, минимизация - это незаконная деятельность, которая грозит налоговыми рисками, пенями и штрафами, но в тоже время четких различий между оптимизацией и минимизацией не существует. Рассмотрим законные инструменты налоговой оптимизации через оптимизацию налогового портфеля предприятия. Что же такое оптимизация налогового портфеля предприятия? Оптимизацией налогового портфеля предприятия называют деятельность налогоплательщика по снижению обязательных выплат в бюджет, которая квалифицируемая с правовой стороны как допустимая, т.е. законная, значит и налоговая политика должна строиться прежде всего на компромиссе интересов государства и налогоплательщиков – физических и юридических лиц.

Первоначально анализ теоретических подходов к исследованию оптимизации налогового портфеля использовался для государства, но постепенно его стали применять для юридических и физических лиц. Впервые понятие «налоговый портфель» было представлено Ч. Грувс и Ч. Кан в 1952 году, когда субъектом выступало государство, функцией являлось поддержание оптимального уровня налоговых доходов, проводился анализ налогового портфеля с целью стабильности доходов. Затем в 1994 году О. Гармон и Р. Малик рассматривали доминирующим субъектом уже государство и компании, а налоговый портфель рассматривали с точки зрения роста доходов, стабильности и роста собственного капитала предприятий, классифицировали содержание портфеля и повышение его эффективности. С 2001 года Т. Беслей, А. Кэйз и Н. Фелпс стали рассматривать субъектом уже государство, компании и физических лиц и стали выделять его эффективность на основе баланса интересов налогоплательщика и государства и определяли степень налоговой нагрузки на каждого плательщика налога. Отсюда можно увидеть, что оптимизацией налогового портфеля изначально применялось для государства, затем стало использоваться для юридических и физических лиц.

Результатом и инструментом решения проблем роста и развития предприятий может стать квалифицированное применение возможностей, предоставляемых законодательством в сфере налогообложения, в том числе и с помощью проведения оптимизации налогового портфеля. Критерием оптимизации выступает минимизация избыточного бремени [1].

Основными принципами формирования налогового портфеля являются: включение в портфель разнообразных активов с целью управления налоговой ставкой и уровнем риска; налоговая ставка активов портфеля должна быть сведена к минимуму, установленному

законодательством; модификация структуры активов портфеля в зависимости от изменения ситуации во внешней среде. Стремлением организаций является максимальное снижение или отсрочка налоговых платежей. Очень важно иметь законную возможность перенесения срока уплаты налога, что дает возможность сделать дополнительный финансовый оборот, который принесет пользу предприятию [2].

Перед формированием налогового портфеля очень важно сформулировать цели его формирования перед началом процесса его оптимизации. Налоговый портфель должен иметь разнообразные портфельные элементы, концепция эффективного налогового портфеля должна быть ясной. От уровня и стабильности, получаемых доходов, предпочтением предприятия, величиной собственного капитала зависят цели формирования налогового портфеля. Налоговые аспекты, ставка налогообложения доходов предприятия влияют на структуру налогового портфеля. Для формирования оптимального налогового портфеля можно выделить из всевозможных налогов и сборов набор налогов, который превосходит другие, создать эффективный налоговый портфель, уменьшающий налоговое бремя.

Эффективный налоговый портфель, представляет собой группу налогов, сборов и платежей, которые дают относительно наименьшую налоговую ставку. Для создания эффективного налогового портфеля важно разработать систему индексации налоговой привлекательности по каждому виду портфеля. Налоговый портфель является оптимальным если в нем сбалансированы группы налогов и сборов с учетом льгот и преференций, предоставляемых государством, с точки зрения налогоплательщика, направленных на минимизацию налогового бремени в рамках легитимной деятельности предприятия.

Оптимальный налоговый портфель организации и вытекающая из него налоговая нагрузка зависят от множества факторов, поэтому систематизация факторов, влияющих на налоговый портфель, дает возможность определить приоритетность тенденций управления налоговыми рисками.

Формирование оптимального налогового портфеля может быть достигнуто выявлением среди возможных налогов и сборов, наиболее эффективных и превосходящих другие наборы, которые снижают налоговую ставку, необходимостью разработки матричной системы индексации налоговой привлекательности по каждому типу портфеля и проведением финансово - хозяйственного анализа деятельности предприятия. Для оптимизации налогового портфеля необходимо составить план оптимизационных мероприятий, результаты которого накладываются на график налоговых выплат в группу,

которая занимается этим вопросом, должны входить бухгалтера, финансисты, сотрудники налогового отдела, юристы и сторонние консультанты.

Рассмотрение налогового портфеля организации, определения его структуры, внешних и внутренних детерминант формирования, позволяет определить величину налогового потенциала, характер налоговых альтернатив, которые необходимы для эффективного управления налоговыми рисками организации, что имеет как теоретическую значимость, так и практическую направленность.

**Результаты исследования.** В результате исследования было установлено понятие «налоговый портфель организации» - это совокупность персонифицированных налоговых платежей хозяйствующего субъекта на основе системного и управленчески обоснованного использования легитимных налоговых альтернатив в рамках оптимизации налоговой нагрузки с целью обеспечения финансовой устойчивости организации и снижения налоговых рисков. Разработаны следующие способы оптимизации налогового портфеля предприятия:

Способ 1. Использовать выгодные положения учетной политики по налогу на прибыль и НДС. Учетная политика одним из самых эффективных методов экономии на налогах. Манипуляции с учетной политикой дают безопасную экономию на налогах. Но не абсолютную. Инспекторы при проверках тщательно проверяют, соответствует ли компания условиям, при которых НК РФ позволяет выгодный учет. Стопроцентной популярности мешает тот факт, что главбухи неохотно меняют учет. Многие предпочитают не связываться с непонятными им операциями, даже если это приводит к переплате по налогу на прибыль и НДС.

Способ 2. Отложить ввод основного средства в эксплуатацию, чтобы не платить налог на имущество. Налогом на имущество облагаются активы, которые компания признала в бухучете основными средствами (п. 1 ст. 375 НК РФ). Поэтому чем позже компания переведет объект на счет 01 «Основные средства», тем меньшую сумму налога заплатит. Получить существенную экономию можно, если первоначальная стоимость основного средства будет значительной. Например, при вводе в эксплуатацию дорогостоящей недвижимости. Отрицательные решения Верховного суда РФ снижают эффективность отсроченного перевода объекта на счет 01 для экономии налога на имущество. Но если во время отсрочки компания будет продолжать формировать первоначальную стоимость объекта, то риск может быть оправданным. Суды принимают во внимание этот факт (постановления ФАС Северо-Западного от 28.08.13 № А66-8949/2012 и Волго-Вятского от 19.09.12 № А29-9832/2011 округов). Эксперты невысоко оценили распространенность этого способа экономии. Причина - его применяют в

основном по недвижимости. Этому способствует устоявшееся мнение многих главбухов: пока объект не готов к использованию, его нельзя переводить на счет 01. Поэтому инженерной службе достаточно запланировать работы «по доведению объекта до состояния готовности» и постепенно проводить их. Тогда бухгалтер вряд ли будет настаивать на том, что объект нужно вводить в эксплуатацию.

Способ 3. Перевод бизнеса в регион с пониженной ставкой налога. По налогу на имущество организаций региональные власти устанавливают ставки самостоятельно (п. 1 ст. 380 НК РФ). Что касается других налогов, то власти в регионе вправе снижать ставку:

- налога на прибыль, который зачисляется в региональный бюджет, - с 18 до 13,5% (п. 1 ст. 284 НК РФ);

- налога на упрощенке: по доходам - с 6 до 1%, по доходам минус расходы - с 15 до 5% (ст. 346.20 НК РФ);

- транспортного налога - в 10 раз по сравнению с федеральным уровнем (п. 2 ст. 361 НК РФ).

В силу того, что пониженные ставки устанавливаются законодательно, то этот способ дает длительный эффект. Риска нет, если деятельность дочерней компании, основанной или переведенной в льготный регион, реальна. В случае ее фиктивности риск претензий резко возрастает.

Многие региональные законы устанавливают условия, при которых компания вправе применять пониженную ставку. В ряде случаев она понижается лишь на несколько лет, а не навсегда. Это создает неопределенность, которую не приветствуют ни учредители, ни финансовые аналитики, которые продумывают пути экономии.

Способ 4. Начислить в декабре годовую премию. Компании выгоднее начислить в декабре годовой бонус сотрудникам, чьи доходы уже достигли лимита по взносам. Начислять в 2016 году страховые взносы в ФСС надо до тех пор, пока выплаты физлицу не превысят 718 тыс. руб. с начала года. С выплат свыше 796 тыс. руб. тариф в ПФР снижается с 22 до 10% (постановление Правительства РФ от 26.11.15 № 1265). Если выплаты работнику достигли этих лимитов, с премии не нужно платить взносы в ФСС, а в ПФР их надо рассчитать по пониженной ставке - 10%. Основание - часть 1 статьи 58.2 Федерального закона от 24.07.09 № 212-ФЗ (далее - Закон № 212-ФЗ).

Способ 5. Оформить продажу до 15-го числа имущества и транспорта. За месяц, в котором у недвижимости сменился собственник, налог на имущество с 2016 года платит только продавец или покупатель. Продавец платит налог за месяц продажи, если покупатель стал собственником после 15-го числа. Если право собственности перейдет к



покупателю до 15-го числа, налог за этот месяц заплатит уже покупатель (п. 5 ст. 382 НК РФ).

Способ 6. НДСЛ. Отсрочить платеж с отпускных. Спланировать график отпусков сотрудников, чтобы платить отпускные в начале следующего месяца, а не в конце предыдущего, выплатила (п. 6 ст. 226 НК РФ). Если сдвинуть выплату отпускных на начало следующего месяца, компания почти месяц сможет использовать деньги в обороте.

Способ 7. Прибыль и имущество. Отложить ввод актива в эксплуатацию. Если предприятие не готово использовать актив в деятельности, можно сэкономить на налоге на имущество. Отложить ввод актива в эксплуатацию также выгодно, если он с 2017 года будет относиться к другой амортизационной группе с меньшим сроком службы. Это связано с тем, что с 2017 года действует новая редакция Классификации основных средств (в ред. постановления Правительства РФ от 07.07.16 № 640).

Способ 8. Прибыль. Перейти на ежеквартальные авансы. Компании со средним доходом от реализации за квартал не выше 15 млн. руб. вправе с 2016 года платить только ежеквартальные авансы по прибыли (п. 3 ст. 286 НК РФ). Это выгоднее, чем ежемесячные авансы. Оставшиеся деньги можно использовать в обороте.

Способ 9. НДС. Отрегулировать вычеты счетами-фактурами. Можно досрочно заявить вычеты по принятым на учет товарам, работам и услугам, если компания получила счет-фактуру в другом квартале. Главное, чтобы они были приняты на учет, предназначались для облагаемой НДС деятельности, а счет-фактура получен до срока сдачи декларации (п. 1.1 ст. 172 НК РФ). Подтверждают это письма Минфина России от 02.02.16 № 03-07-11/4712 и от 30.05.16 № 03-03-06/1/31061.

Способ 10. Прибыль. Использовать амортизационную премию. Она позволит сразу списать в расходы 30% первоначальной стоимости активов третьей — седьмой амортизационных групп и 10% — по остальным объектам (п. 9 ст. 258 НК РФ). Момент признания премии — месяц, следующий за месяцем ввода актива в эксплуатацию (п. 3 ст. 272 НК РФ).

Способ 11. Прибыль. Создать резерв по сомнительным долгам. Это поможет быстрее списать в расходы безнадежные долги. Если создать резерв, компания вправе уменьшить долги в расходах уже через 90 дней после наступления срока платежа (ст. 266 НК РФ). Резерв позволяет не ждать три года, когда истечет срок исковой давности, и снизить риск претензий в отношении даты списания.

Способ 12. Прибыль. Отнести к косвенным расходам резерв на оплату отпускных. Если компания создает резерв на оплату отпускных, она вправе сама решить, к какому виду расходов относить отчисления в резерв. Отчисления в резерв относятся к расходам на

оплату труда (п. 24 ст. 255 НК РФ). Но Минфин России разрешает компании самой решить, к каким расходам относить резерв. В частности, признать их косвенным расходом (письмо от 16.09.13 № 03-03-06/1/38134).

Способ 13. Имущество. Разделить актив на части. Компания вправе отражать в бухучете основное средство по частям (п. 6 ПБУ 6/01 «Учет основных средств»). Это возможно, когда сроки полезного использования этих частей существенно отличаются друг от друга. Применение этой нормы позволяет быстрее списать основное средство и сэкономить на налоге на имущество.

Способ 14. Взносы. Платить суточные в пределах лимита. Но с 2017 года по взносам с суточных будет необлагаемый лимит, как для НДФЛ — 700 руб. для поездок по России и 2500 руб. — за рубежом (п. 2 ст. 422 НК РФ). Если компания платит повышенные суточные, их размер выгоднее пересмотреть и снизить до необлагаемого лимита. Разницу можно возместить сотрудникам компенсацией иных дополнительных затрат в командировке в интересах работодателя.

**Заключение.** Оптимизация налогового портфеля предприятия является его важной функцией, которая предусматривает деятельность по выявлению и устранению обнаруженных налоговых рисков, она может проводиться как в момент создания организации, так и в течение всего его жизненного цикла и тесно связана с налоговым планированием. Планирование налогов – это планирование на минимальном уровне для конкретного хозяйствующего субъекта сумм отдельных налогов [3].

Оптимизация налогового портфеля предприятия базируется на законодательно установленных различных видах налоговых режимов и льгот. В зависимости от юрисдикции применения методов оптимизации налогового портфеля различают планирование налоговых отчислений с учетом действия местных налоговых нормативных актов, законодательных актов субъектов Российской Федерации, федеральных законов. Очень важно понимать, что применение инструментов оптимизации налоговых платежей может привести к налоговым рискам, чем крупнее хозяйствующий субъект, тем сложнее организовать систему корпоративного контроля.

#### **Библиографический список:**

- 1.Поляк Г.Б. Налоги и налогообложение: учебник для бакалавров. – М.; Юрайт, 2013. - 463 с.
- 2.Погорелова Т.Г. Практические аспекты налогообложения доходов персонала // Финансы и управление. - 2015. - № 2. - С.63-80.

3. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. Теория и практика. Москва. – Юрайт, 2014. – 672 с.

4. Майбуров, И. А. Налоговая политика. Теория и практика [Текст]: учебник / И. А. Майбуров и др.; Под. ред. И.А. Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 518 с. – (Серия «Magister»).

5. Майбуров, И.А. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / И.А. Майбуров и др.; Под. ред. И.А. Майбурова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 487 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

6. Федеральная налоговая служба Российской Федерации <http://www.nalog.ru>

7. Министерство Финансов РФ: <http://www.minfin.ru>.

8. Справочная правовая система «Гарант»: <http://www.garant.ru/>

9. Справочная правовая система «Консультант +»: <http://www.consultant.ru/www.lawmix.ru>

10. Научная электронная библиотека «ELIBRARY»: <http://elibrary.ru>

11. Титов А.С. Развитие налоговой политики Российской Федерации. По материалам <http://www.lawmix.ru/comm.php?id=995>.

12. Косарева Т.Е. Налогообложение организаций и физических лиц: [Текст]: учебное пособие / Т.Е. Косарева, А.А. Юринова, А.Г. Баранова. – М.: Бизнес-Пресса, 2015. 240 с.

13. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая (текст с изменениями и дополнениями на 1 июня 2017.). М.: Проспект, 2017. 1040 с.

14. Ордынская Е.В. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / Е.В. Ордынская. – М.: Проспект, 2017. 336 с.

***Сведения об авторе:***

***Зубрицкая Елена Васильевна*** – магистрант кафедры налоги и налогообложения ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [elenazubrickaya@mail.ru](mailto:elenazubrickaya@mail.ru).

**КОНСАЛТИНГ И ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ БИЗНЕСА**

**ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**А.А. Абросимов**

**А.А. Abrosimov**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассмотрены теоретические аспекты финансового планирования проектов на предприятии. Подчеркнута важность и необходимость специализации финансового планирования в зависимости от формы и вида осуществляемого проекта. Определены основные факторы и параметры проектов, влияющие на выбор метода финансового планирования.

**Abstract:** In the article theoretical aspects of financial planning of projects at the enterprise are considered. The importance and necessity of specialization of financial planning depending on the form and type of the implemented project is underlined. The main factors and parameters of projects influencing the choice of the financial planning method are determined.

**Ключевые слова:** финансовое планирование, проект, управление проектом, предприятие.

**Key words:** financial planning, project, project management, company.

От решения проблемы устойчивого функционирования организаций во многом зависит эффективность экономической системы в целом. Один из главных инструментов, с помощью которого можно получить искомую стабильность, принадлежит важнейшему этапу управления финансами - финансовому планированию. При этом вся деятельность организации разбита на множество микропроцессов, которые постоянно разрабатываются, внедряются и завершаются параллельно с деятельностью предприятия. Таким образом, финансовому планированию подлежит не только основной вид деятельности компании, но и любые другие проекты необходимые для ее существования и развития. Чем быстрее российские организации освоят технологии финансового планирования проектов в полной мере, тем скорее повысится их конкурентоспособность на рынке, появится навык адаптации под конъюнктуру рынка и способность противостоять кризисным явлениям.

В настоящее время предприятия не имеют четко определенного способа выбора необходимого метода финансового планирования для вновь создаваемых проектов, что в свою очередь снижает эффективность их деятельности, результатом чего могут стать финансовые затруднения или нарушения в работе действующего проекта.

Определение понятия финансовое планирование дает И.А. Бланк – это процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей по обеспечению развития предприятия финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в плановом периоде [1].

Проект можно рассматривать как целостный единый процесс, необходимый для выпуска нового продукта, постройки нового цеха или завода, внедрения новой системы

программного обеспечения организации или достижения иных целей, возникающих в течение жизнедеятельности предприятия. Проект представляет собой уникальную деятельность, которая предполагает координированное выполнение всех взаимосвязанных действий, чтобы достичь определенных целей при ресурсных и временных ограничениях [2].

Для реализации нового проекта, как правило, разрабатывается бизнес-план, частью которого является финансовый план. Его необходимость заключается в контроле над финансовой обеспеченностью проекта, а также отражении предстоящих финансовых затрат, источников их покрытия и ожидаемых финансовых результатов, включая результаты расчетов, проводимые при его разработке [3].

Большую роль в процессе финансового планирования проекта играет метод бюджетирования. Бюджетирование проекта представляет собой определение стоимости работ, выполняемых в рамках проекта и процесс формирования на этой основе бюджета проекта, содержащего установленное распределение затрат по видам работ, статьям затрат, по времени выполнения работ, по центрам затрат или по иным позициям.

Как правило, разрабатывают совокупность бюджетов, отражающих необходимые для анализа и контроля стороны финансовой составляющей проекта. При этом, бюджеты могут отличаться:

- по формам (календарные планы-графики затрат; матрицы распределения расходов; столбчатые диаграммы затрат; столбчатые диаграммы кумулятивных затрат; линейные диаграммы распределенных во времени кумулятивных затрат; круговые диаграммы структуры расходов);
- по видам, на основании стадии проекта (бюджетные ожидания, предварительный бюджет, уточненный бюджет, окончательный бюджет, фактический бюджет);
- по видам, на основании рода затрат (бюджет производственных затрат и закупок, бюджет затрат на рабочую силу, бюджет постоянных/переменных затрат, бюджет коммерческих затрат);
- по видам, на основании действующего подразделения предприятия (бюджет финансовой дирекции, бюджет маркетингового подразделения, бюджет юридического отдела и т.д.).

Смета проекта является альтернативным методом финансового планирования проектов. К ее особенностям следует отнести то, что она показывает только общую сумму, выделяемую на каждый вид деятельности или на определенный объем работ проекта [4].

В процессе также применяются другие разнообразные методы: нормативный; расчетно-аналитический; балансовый; метод индексации; метод оптимизации плановых

решений; экономико-математическое моделирование; сетевой метод планирования финансовых показателей; методы финансового прогнозирования, в т.ч.: дисконтирование (исчисление современной стоимости капитала на базе дисконтной ставки (ставки сравнения) – оценка ожидаемой стоимости), компаундинг (наращение капитала – в сегодняшних ценах) [5].

Большое разнообразие форм, видов и методов финансового планирования проектов вносит сложности при определении оптимального варианта для запуска нового проекта. Помочь в решении данной задачи могут различные показатели или факторы, которыми характеризуются проекты.

Необходимо осуществить классификацию проектов на основании важнейших признаков, определяющих сущность проекта. Один из вариантов такой группировки представлен в таблице 1. Помимо представленных признаков для классификации, также выделяют деление проектов на технические и нетехнические, но так как влияние на финансовое планирование этих видов минимально, в таблице они не представлены. Некоторые авторы разделяют проекты по характеру предметной области реализации: инвестиционные проекты, инновационные проекты, учебно-образовательные проекты, реорганизационные проекты, научно-исследовательские проекты, смешанные проекты. Не все виды проектов по данной классификации нуждаются в финансовом планировании, поэтому признак можно считать неэффективным для поставленной цели.

Таблица 1 – Основные виды проектов

Признак	Вид
Сфера деятельности	- коммерческие проекты, исполняемые в рамках контрактов на производство продукта или предоставления услуги; - проекты по исследованию, разработке и инжинирингу; - проекты по проектированию и строительству основных производственных средств; - проекты по информационным системам; - управленческие проекты; - проекты по техническому обслуживанию и поддержке
Место проведения	Внутренние, внешние
Структура проекта	Монопроект, мультипроект, мегапроект
Масштаб	Малые, средние, большие и очень большие
Длительность	Краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного года до пяти лет), долгосрочные (свыше пяти лет)
Сложность	Простые, сложные, очень сложные
Стандартность	Новаторские (нестандартные), рутинные (стандартные)

Важным признаком, не представленным в таблице, является объемы затрат ресурсов. В первую очередь финансовых ресурсов, которые определяют масштабы финансового планирования проекта, количество источников финансирования и потребность в них, а также статьи затрат и направления использования средств.

Таким образом, верифицируя проект на основании выделенных признаков, можно облегчить процесс подбора наиболее подходящего метода и способа финансового планирования проекта. Совершенствуя один из этапов бизнес-плана, предприятие повышает вероятность успешного развития и окончания созданного проекта. Создание алгоритма, предназначенного для определения оптимального метода и формы финансового планирования, позволит автоматизировать один из ключевых этапов бизнес-плана и тем самым повлиять на его эффективность.

#### **Библиографический список:**

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012. – Т.1 – 624 с.
2. Грэй К.Ф., Ларсон Э.У. Управление проектами. – М.: Дело и сервис, 2013. – 784 с.
3. Романова М.В. Управление проектами: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 256 с.
4. Зуб А.Т. Управление проектами: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Т. Зуб. — М. : Издательство Юрайт, 2014. - 422 с.
5. Гаранина С.А. Финансы организации: лекции, 2016. – 110 с.

#### ***Сведения об авторе:***

*Абросимов Алексей Анатольевич* – магистрант кафедры инновационного и проектного управления ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [abrosimov-alexey95@mail.ru](mailto:abrosimov-alexey95@mail.ru)

### **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ ПО УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ**

**Е.А. Волкова**

**E.A. Volkova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Dostoevsky Omsk State University, Omsk**

**Аннотация:** В статье рассмотрена актуальная проблема качества консалтинговых услуг в сфере управления. Основное внимание уделяется особенностям консалтинговой услуги, ее качества и оценки. Выделены специфические проявления основных

характеристик услуг в консалтинге, систематизированы факторы, идентифицирующие консалтинговую деятельность, определены важнейшие показатели качества консалтинговых услуг и принципы, на основе которых достигается высокое качество. Представлены отличительные черты оценки качества услуг по управленческому консультированию.

**Abstract:** The article considers the actual problem of the quality of consulting services in the sphere of management. The main attention is paid to the peculiarities of the consulting service, its quality and evaluation. Specific manifestations of the main characteristics of services in consulting are identified, the factors identifying consulting activities are systematized, the most important criteria for the quality of consulting services and the principles on the basis of which high quality is achieved. The distinctive features of the evaluation of the quality of management consulting services are presented.

**Ключевые слова:** управленческий консалтинг, управление качеством, управление качеством услуг, консалтинговая услуга, принципы менеджмента качества, качество консалтинговых услуг.

**Keywords:** management consulting, quality management, quality management of services, consulting services, principles of quality management, quality of consulting services.

В условиях рыночной экономики проблема качества актуальна абсолютно для всех видов товаров и услуг, в связи с чем обеспечение качества остается одной из сложнейших задач, с которыми приходится сталкиваться руководству и менеджерам при производстве продукции или оказании услуг. По этой причине в современной литературе появился термин «управление качеством», подразумевающий оперативное воздействие на изменение качества результатов управленческого процесса, связанного с производством продукции или предоставлением услуг, для достижения требуемого качества объекта управления и повышения эффективности управленческих решений в отношении непрерывного улучшения качества [1]. Многие эксперты отмечают, что в настоящее время возрастает понимание бизнеса в необходимости повышения управляемости и поиска новых резервов развития организации, обусловленное ужесточением конкуренции и становлением клиентоориентированного рынка, поэтому в сложившихся условиях в российской экономике встает проблема развития и использования качественного управленческого консалтинга [2].

Консалтинговая услуга обладает всеми свойствами, отличающими сферу услуг: она не имеет вещественной формы, процессы её оказания и потребления совпадают во времени,



непостоянство ее качества и т.д. Однако оценить качество консалтинговой услуги гораздо сложнее, чем оценить качество товара, поскольку клиент не только воспринимает качество услуги, но и становится соисполнителем её оказания. Как отмечено в международном стандарте, в большинстве случаев характеристики услуги по управленческому консультированию могут быть достигнуты лишь при обеспечении требуемого управления процесса предоставления услуги. Следовательно, измерение характеристик и последующего управления ими является существенным фактором в достижении и поддержании необходимого уровня качества.

На данный момент эффективное использование услуг по управленческому консультированию сталкивается с некоторыми проблемами из-за недостаточной формализации характера и процедур работы подразделений систем управления, отсутствия качественного менеджмента и стандартных доступных информационных систем, высокой трудоёмкости коммуникаций и процессов аналитической переработки информации, невысокого уровня информационно-технологической культуры специалистов системы управления организацией, а также страха внедрения новых информационных технологий [3].

Существует особый комплекс факторов, позволяющих определить предоставление консалтинговых услуг как уникальную деятельность, обладающую определенной спецификой. В первую очередь отличительными чертами являются высокая степень субъективности отношений между участниками рынка и необходимость в организации характерных принципов партнерства, особенность методов и функционального предназначения услуг по консультированию как услуг, предназначенных для ведения бизнеса. Также к факторам, определяющим уникальность характера консалтинговых услуг относятся персонифицированность и активное участие в процессе заказчика, конфиденциальность, наукоемкость и инновационность, предложение альтернативных решений. В таблице 1 выявлены основные признаки услуги и их специфическое проявление в консалтинге.

Помимо специфики самой услуги по управленческому консультированию, также качество консалтинговых услуг имеет определенные особенности: главный критерий оценки качества – это удовлетворение ожиданий клиента, а оценка качества охватывает весь процесс консультирования и зависит от характера услуги. Для получения максимального консультационного эффекта требуется выстраивать и реализовывать процесс консалтинга через механизмы планирования, организации процесса оказания услуг и оценки результатов консалтингового проекта. На данный момент выделяют большое количество путей разделения процесса управленческого консультирования на основные

этапы, различные модели состоят из 3-10 фаз. Однако в немногих моделях отмечается послепроектная стадия, к примеру, А.П. Посадский говорит о важности данного этапа, на котором происходит анализ произошедших в результате проекта изменений на предприятии клиента и предлагает поиск идей для будущих проектов [4].

Таблица 1 – Специфика проявления основных признаков услуг в консалтинге [3]

Основные признаки услуги	Характер проявления признака в консалтинге
Неотделимость от источника	Носителем услуги является консультант, поэтому исключается посредничество, а также повышается уровень требований к профессиональному уровню исполнителя и его коммуникативным навыкам.
Неосвязаемость	Консультации, советы, рекомендации воспринимаются в процессе предоставления услуги или по достижению изменений. Степень неопределенности влияет на спрос и изменения на рынке.
Несохраняемость	Периодические сложности в обслуживании связаны с тем, что услуги по консультированию не подлежат накоплению. Требуется внедрение коммуникационных технологий и методик накапливания инновационного потенциала.
Непостоянство качества	Консалтинговые услуги относятся к категории «credence goods», их качество трудно оценить даже после приобретения, так как оно во многом зависит от профессионализма и мотивации консультанта. Для устранения противоположного мнения о результате необходима стандартизации обслуживания.

Цикл улучшения качества консалтинговой услуги может основываться на комбинации таких подходов как ориентация на потребности клиента, принятие решений на основе фактов, принятие во внимание роли стиля управления руководства, вовлечение сотрудников в процесс консультирования, системный подход к управлению, а также постоянное обучение и совершенствование. Поскольку важнейшим показателем качества консалтинговой услуги является удовлетворенность клиента, то есть получение желаемого результата от внедренных изменений, то модель управленческого консультирования стоит строить на основе принципов менеджмента качества, перечисленных выше. Решение модели менеджмента качества консалтинговых услуг является целевой установкой субъекта системы управления качеством, направленной на осуществление организационно-экономических мероприятий по улучшению качества консалтинговой деятельности [5].

Основными критериями качества услуг по управленческому консультированию, помимо удовлетворенности клиента, являются: доступность, компетентность, достоверность, стоимостные и временные параметры, надежность и безопасность,

возможность получения дополнительных услуг и так далее. Для соблюдения данных факторов консалтинговой фирме необходимо иметь четкую и достоверную информацию. Важно, что услуга имеет целостность качества: чтобы вызвать неудовлетворенность заказчика качества достаточно одной негативно воспринятой характеристики предоставленной услуги.

Для обеспечения высокого уровня качества консалтинговой деятельности должны соблюдаться следующие принципы:

- открытости (готовность фирмы к внешним изменениям);
- компактности (обеспечение взаимодействия элементов системы управления);
- формализованности (структуризация и систематизация поступления и обработки информации);
- аналитичность (прогноза изменений во внутренней и внешней среде);
- иерархичность (функционирование информационно-управляющей структуры на основе высоких требований к формальной точности обработки информации);
- развития (отражение приоритетных направлений совершенствования деятельности организации).

Проблема оценки качества услуг по консалтингу довольно многогранна и неоднозначна, поскольку имеет высокую зависимость от клиента, его понимании сложности поставленных задач, квалификации, готовности принять услугу в виде, котором она исполнена, а также от отношения к консультанту. В этой связи отмечаются трудности в разработке методики исследования качества консультационных услуг, в том числе формализации оценочных процедур. Управление качеством консультирования может осуществлять консультант во время выполнения задания, но у заказчика существует возможность выбора исполнителя для выполнения задания, также заказчик предопределяет качество консультирования в процессе выбора времени для консультирования, его способа и конкретного исполнителя услуг. Оценку результатов работы консалтинговой фирмы можно осуществлять двумя основными способами: через подсчет экономического эффекта и определение реальных положительных изменений в организации [6]. Возможность проведения объективной оценки предоставленных услуг по управленческому консультированию зависит от таких факторов как квалификация клиента, его порядочность и честность, характер консалтинговой услуги, время исполнения услуги и метода экспертизы.

Таким образом, решение проблемы оценки качества услуг в сфере консалтинга с учетом их разнообразия и множества областей применения связана с рядом задач: во-первых, необходимо установить стандартизированный набор критериев качества

консалтинговых услуг, отвечающих конкретному характеру их оказания; во-вторых, требуется определить приоритетность выбранных показателей; и в-третьих, разработать методические материалы по проведению оценки качества. При этом стоит привязывать конкретные методические рекомендации к определенному характеру консультационных услуг.

#### **Библиографический список:**

1. Федюкин, В.К. Управление качеством производственных процессов: учебное пособие / В.К. Федюкин – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 230 с.
2. Завалько Н.А., Литовченко М.В. Принципы менеджмента качества в сфере консалтинговых услуг // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. №6 (32). – С. 26-30.
3. Великанов Н.С. Особенности методов оценки эффективности и стоимости консалтинговых услуг // Микроэкономика. - 2010. № 6. - С. 138-142.
4. Посадский А.П. Основы консалтинга: пособие для преподавателей экон. и бизнес-дисциплин / А.П. Посадский. –М.: ГУ ВШЭ, 1999. -238 с.
5. Ромашков А.С, Современные проблемы оценки качества консалтинговых услуг // Журнал правовых и экономических исследований. - 2014. №2. – С. 131-134.
6. Блюмин А.М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: учебник для бакалавров // А.М. Блюмин. –М.: Дашков и КО, 2013. - 364 с.

#### ***Сведения об авторе:***

***Волкова Евгения Александровна*** – магистрант кафедры инновационного и проектного управления ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [j\\_kryukova@mail.ru](mailto:j_kryukova@mail.ru)

### **ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ УДАЛЕННЫХ РАБОЧИХ МЕСТ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**А. А. Малышев**

**A. A. Malyshev**

**Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС). г. Омск**

**Omsk state transport University (OSTU). Omsk**

**Аннотация:** В статье проанализировано понятие удаленной работы, чем удаленная работа отличается от работы в офисе. Выявлены сферы, где чаще всего встречаются вакансии, связанные с удаленной работой. Определены преимущества и недостатки удаленных рабочих мест.

**Abstract:** The article analyzes the concept of remote work than working remotely is different from working in the office. Identified areas where the most common jobs associated with the deleted work. The advantages and disadvantages of remote jobs.

**Ключевые слова:** удаленная работа, вакансии по удаленной работе, преимущества удаленной работы.

**Keywords:** remote work, jobs for working remotely, the benefits of remote work.

Такое понятие как удаленная работа в нашей стране – новое явление, появившееся совсем недавно. С каждым годом популярность удаленной работы в России растет и среди работодателей, и среди соискателей. Все чаще на сайтах по поиску работы стали появляться вакансии, связанные с удаленной работой. Также на этих же сайтах все больше резюме соискателей, готовых работать удаленно. Большая часть таких соискателей – это люди до 30 лет. Большинство соискателей старше этого возраста ищут традиционную работу, связанную с пребыванием в офисе для выполнения своих задач.

По распространению такого способа организации труда как удаленная работа Россия отстает от Западных стран. И это неудивительно, ведь само явление удаленной работы появилось в США во второй половине XX века. Ученый Университета Южной Калифорнии Джек Ниллес в 1972 году предположил, что современные средства связи могут позволить поддерживать связь между сотрудниками компании и руководством на расстоянии, а значит, необязательно присутствие всех сотрудников в офисе в течение всего рабочего дня. Проведя эксперименты в Университете Южной Калифорнии, он составил доклад и получил финансирование от американского национального научного фонда. Правительство обратило внимание на развитие идеи удаленной работы и увидели в ней возможное решение некоторых проблем. Например, такая организация труда могла обеспечить работой жителей сельских районов, а также решить вопрос с транспортной проблемой, которая остро стояла в городах [1].

И с каждым годом число компаний и число работников в США и Европе, использующих такой способ организации труда как удаленная работа, растет. Россия же по этим показателям пока отстает.

По исследованию Citrix, к 2020 году компании в России планируют уменьшить размер офисного пространства на 17%. Сотрудники смогут работать из дома (38,4%), на площадках, где ведутся проекты (26%), или на территории клиентов и партнеров (31%) [2].

Возможно, эти цифры и не совсем точны, однако прослеживается тенденция увеличения интереса к удаленной работе.

Но не все компании и руководители, как и их сотрудники понимают, что такое удаленная работа, в чем ее преимущества и недостатки. Они не воспринимают удаленную работу всерьез, считая, что невозможно работать эффективно, если работник находится вне офиса. Это связано с определенным консерватизмом в организации труда как среди руководителей, так и среди их подчиненных.

В этом и состоит основная проблема многих предприятий: непонимание преимуществ удаленной работы не позволяет руководству компаний применить ее в своих организациях, тем самым повышая эффективность своей деятельности.

Цель данной работы состоит в определении такого понятия как удаленная работа, выявлении сфер, где сейчас востребована удаленная работа, а также в определении ее преимуществ по сравнению с традиционной организацией труда на предприятиях.

Для ее решения определены и решены следующие задачи: проанализированы определения удаленной работы различных авторов; определено, чем удаленная работа отличается от традиционной организации труда; выявлены сферы профессиональной деятельности, в которых возможно применение удаленной работы; определены преимущества и недостатки удаленной работы.

Для того, чтобы понять, что же такое удаленная работа, обратимся к определениям отечественных авторов.

По мнению А. Редькина, удаленная работа – это точно такая же работа, как и в обычной жизни, только Вы не привязаны к офису, городу или даже стране. Работа происходит за компьютером, а где он находится физически, абсолютно не важно. Главное, чтобы был выход в Интернет [3].

В данном определении акцент делается на то, что сотрудник не связан с офисом, может находиться в любом месте, главное, чтобы у него был компьютер и выход в Интернет. Из определения не ясно, каким образом регулируются отношения между работодателем и работником. И автор концентрирует внимание на то, что для работы сотруднику обязательно нужен Интернет, в то время как взаимодействие работодателя и работника может происходить с помощью других средств связи.

И. Шендрик считает, что удаленная работа – это форма трудовых отношений, характеризующаяся выполнением работником своих обязанностей вне офиса [4].

Автор делает акцент на местоположение сотрудника, не затрагивая вопрос взаимодействия руководителя и его подчиненного.

А.В. Слепов пишет, что удаленная работа – это выполнение определенной трудовым договором трудовой функции, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и

работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети "Интернет":

- а) вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности),
- б) вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя [5].

Первые два определения отражают не все особенности удаленной работы. В этом смысле, более точное определение – третье. В нем определено местоположение работника, способ связи между работником и работодателем.

Таким образом, удаленный сотрудник – это состоящий в штате организации работник, выполняющий свои должностные обязанности вне офиса компании, получающий задания и отчитывающийся за проделанную работу с помощью информационно-телекоммуникационных сетей.

Ниже представлены основные отличия удаленной работы от традиционной работы в офисе:

1) Местоположение сотрудника в рабочее время. При традиционной организации труда сотрудник в течение всего своего рабочего дня должен находиться на своем рабочем месте в офисе, если его должностные обязанности не подразумевают разъезды по рабочим вопросам. В то время как удаленный работник работает вне офиса: дома, в кафе или других общественных местах: там, где ему это удобно и есть необходимое для выполнения своих должностных обязанностей оборудование.

2) График работы. У офисного сотрудника есть строгий график работы, обычно это пятидневная рабочая неделя с восьмичасовым рабочим днем. У удаленного сотрудника в трудовом договоре может быть прописан четкий график работы, но чаще всего обозначено время, когда он должен выходить на связь и отчитываться о проделанной работе. Все остальное свое рабочее время он может регламентировать сам.

3) Взаимодействие с коллегами и начальством. Чаще всего офисный сотрудник взаимодействует со своими коллегами и начальством лично, в то время как удаленный работник принимает участие в планерках по видеосвязи, если это необходимо. Возможны ситуации, когда удаленный работник даже не знает, как выглядит человек, с которым он взаимодействует по рабочим вопросам и кому отчитывается о проделанной работе.

4) Дресс-код. В большинстве компаний есть дресс-код, которого офисные сотрудники обязаны придерживаться, в то время как удаленный сотрудник должен это

делать только во время видеосвязи с коллегами и руководителем, либо дресс-кода для него нет.

Что бы выявить сферы профессиональной деятельности, в которых уже сейчас требуются сотрудники на удаленную работу, были проанализированы известные в России сайты по поиску работы. На основе данного исследования на рисунке 1 представлен рейтинг самых востребованных специальностей по удаленной работе на четвертый квартал 2017 года.

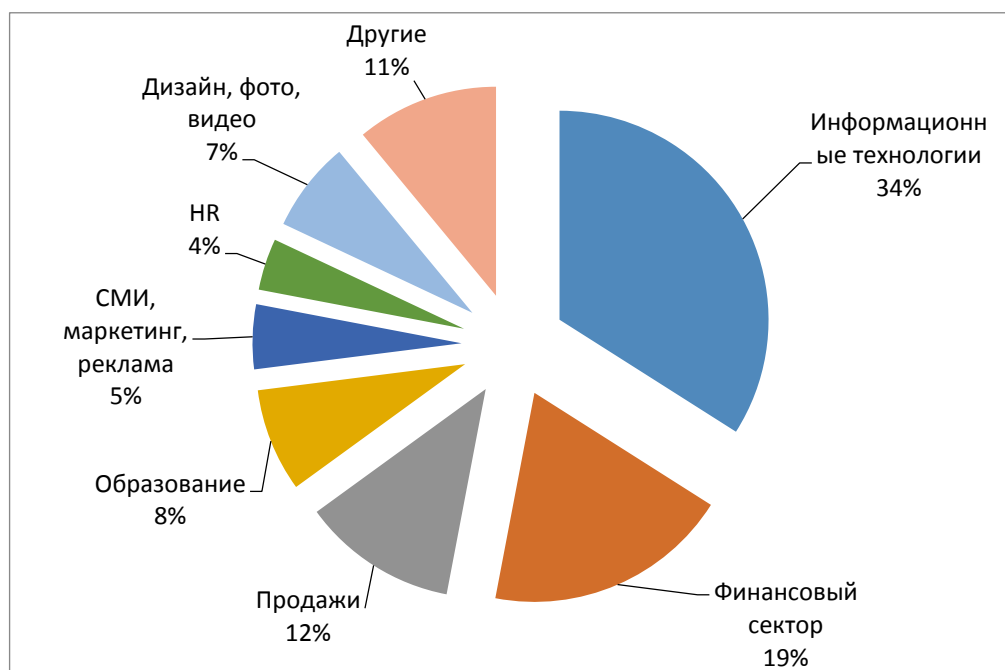


Рисунок 1– Вакансии по удаленной работе по сферам деятельности

Из данного исследования следует, что самые востребованные вакансии в четвертом квартале 2017 года:

- 1) **Информационные технологии:** разработчики, программисты, SEO-специалисты, [ERP-консультант](#), [администратор базы данных](#).
- 2) **Финансовый сектор:** банковские специалисты, бухгалтеры, финансовые менеджеры.
- 3) **Продажи:** менеджеры по продажам, операторы call-центров, Бренд-менеджер.
- 4) **Другие:** переводчики, менеджеры по туризму, страховые агенты, менеджеры проектов, консультанты, операторы баз данных.

Менее востребованные вакансии на рынке труда:

- 1) **Образование:** авторы студенческих работ, репетиторы.



- 2) **Дизайн, фото, видео:** графические дизайнеры, веб-дизайнеры, фото и видеосъемка, видеомонтаж.
- 3) **СМИ, маркетинг, реклама:** PR-специалисты, SMM-специалисты, копирайтеры, журналисты, интернет-маркетологи, редакторы сайтов.
- 4) **HR:** специалисты по подбору персонала.

Рынок вакансии по удаленной работе обширный, с каждым годом предложений становится все больше, при этом возрастает конкуренция среди соискателей, все это связано с большим преимуществом такой работы, как для работника, так и для работодателя, но также есть и недостатки. В таблице 1 представлены основные преимущества и недостатки удаленной работы [6].

Таблица 1– Основные преимущества и недостатки удаленной работы

Персонал	Преимущества	Недостатки
Работодатель	Удалённый сотрудник более мотивирован	Настроить грамотную работу «распределённой» команды
	Выбор соискателя не ограничивается одним городом, страной	Кадровая служба должна быть готова к процедуре официального оформления удалённых сотрудников
	Экономия расходов на аренде рабочего места и изнашивании оборудования	Сложность в пересылки кооперативной информации
Сотрудник	Свобода перемещений	Поиск хорошего интернета и оборудования
	Удобное рабочее место. Нет лишних отвлечений от рабочего процесса	Расходы на воду, электроэнергию и интернет оплачивается самостоятельно
	Экономия времени на дорогу и сборы	Не будет новогодних и любых других подарков

Как видно из приведенной выше таблицы, все недостатки удаленной работы – временное явление. Организовать грамотную работу с удаленными сотрудниками, скоординировать перемещение информации между удаленными сотрудниками и офисом, налаживание быстрой работы по кадровым вопросам – дело временное. Можно налаживать удаленную работу самим, можно обратиться к специалистам, которые помогут определить наилучший вариант организации удаленных рабочих мест в компании. Если посмотреть на достоинства удаленной работы для компании, то безусловная экономия на аренде помещений изнашивании оборудования будет большим преимуществом. К тому же, не придется ограничиваться территориальным признаком – удаленный сотрудник может жить

в другом городе, регионе и даже стране. Удаленный сотрудник более мотивирован к работе, чем офисный сотрудник, так как у него нет нужды «высиживать» на рабочем месте до конца рабочего дня, «растягивая» время своей работы. Он заинтересован в том, чтобы как можно качественнее и быстрее выполнить возложенные на него обязанности.

Также очевидны преимущества удаленной работы и для самих работников. Если человеку удобнее работать дома, он не хочет тратить большое количество времени на дорогу на работу и обратно или же высококвалифицированный специалист не может найти работу в своем городе, он может найти подходящую работу, не переезжая.

Решение о найме или переводе части сотрудников на удаленные рабочие места принимает руководство компании, основываясь на многих факторов. В данной работе были отражены основные отличия удаленного рабочего места от традиционного в офисе, выявлены сферы деятельности, где уже применяются удаленные рабочие места, а также были определены основные преимущества и недостатки организации удаленных рабочих мест.

#### **Библиографический список:**

1. Удаленная работа // wikipedia. 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Удалённая\\_работа](https://ru.wikipedia.org/wiki/Удалённая_работа) (дата обращения 28.12.2017).
2. Василова А. Очень мобильные сотрудники / А. Василова // Волжская Коммуна. 2018.- № 3.
3. «7 профессий для быстрого заработка в интернете» – первый этап обмана от РД2 // RD2info. 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rd2info.ru/udalennaya-rabota-i-kniga-ot-rd2/> (дата обращения: 28.12.2017).
4. Шендрик, И. Удаленная работа – мечта или наказание? / И. Шендрик // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2011. – № 10.
5. Слепов, А. В. Дистанционный труд. Как перевести офисных сотрудников на удаленную работу / А. В. Слепов // Трудовые споры. 2013. – № 6.
6. Удалённая работа: раскладываем по полочкам // Niklenburg. 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://niklenburg.com/udalyonnaya-rabota-raskladyvaem-po-polochkam/> (дата обращения: 14.01.2018).

#### ***Сведения об авторе:***

***Малышев Артем Алексеевич*** – аспирант кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция», ОмГУПС, e-mail: [1-liga-1@mail.ru](mailto:1-liga-1@mail.ru)

# МОДЕЛЬ “INNOVATION VALUE CHAIN” (IVC) КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО АУДИТА КОМПАНИЙ

И.А. Моринко

I.A. Morinko

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.

Новосибирск

Novosibirsk state university of Economics and Management, Novosibirsk

**Аннотация:** В данной статье описывается модель Innovation Value Chain (англ. цепочка ценности инновации) в качестве инструмента оценки инновационности компаний, а также рассматриваются ее возможности для выхода компаний на лидирующие позиции с точки зрения коммерческого успеха.

**Abstract:** This article describes the Innovation Value Chain as a tool for assessing the innovativeness of companies, and examines the opportunities for companies to take the leading positions in terms of commercial success.

**Ключевые слова:** инновационный аудит, оценка инновационности, цепочка ценности инновации, инновационный потенциал

**Keywords:** innovative audit, evaluation of innovation, Innovation Value Chain, innovative potential

Неоспоримым фактом является то, что инновации имеют решающее значение для будущей жизнеспособности технологически ориентированных компаний, однако трудность заключается в том, чтобы оценить влияние различных инновационных проектов на ее будущий успех. Ни один другой сектор бизнеса не характеризуется подобной высокой степенью риска и неопределенности, потому что какие-то новшества окупятся финансово для компании и приведут ее к процветанию и успеху, а какие-то вызовут только расходы. Несмотря на это, компании стремятся к инновационному развитию и внедряют на рынок новые продукты.

В современной практике становится актуальным проведение инновационного аудита компаний, так как данный процесс позволяет выявлять степень возможности и риски для построения финансово успешной системы инноваций внутри компании, а также указывает на точки эффективности в инновационно значимых проектах.

В настоящее время как в зарубежной, так и в отечественной практике проведения инновационного аудита не сложилось единого общепризнанного направления для

выработки интегрального показателя инновационности предприятий. В данной статье рассматриваются возможности применения модели Innovation Value Chain не только для определения инновационного потенциала компаний и продуктов на начальной стадии разработки, но и для оценки инновационной активности в ее отдельных секторах.

Следует начать с того, что, безусловно, инновационные проекты нуждаются в поддержке и инвестициях. К интересному выводу пришел немецкий эксперт в области инноваций В. Хорбах, согласно которому стремительно растущий спрос является самым важным стимулом для инвестиций в область инноваций и распространения технологий [7].

Следует также понимать, что закупки ресурсов для осуществления инновационного проекта, также означают рост спроса с соответствующими выгодами [1].

Во всем мире на начальном этапе основная тяжесть поддержки инновационных компаний ложится на государственные структуры. К примеру, в Европейском союзе только в 2016 году на это израсходовали 10,8 миллиарда евро.

Следует отметить, что, например, в Германии корпорации тратят на науку в 2.5 раза больше средств, чем федеральные власти, а также три четверти патентов обеспечиваются научными результатами, получаемыми благодаря государственному финансированию [4].

Аналогично в России уделяется достаточно внимания регулированию инвестиционной деятельности.

Очень важно, чтобы поддержку получали такие инновационные проекты, которые обладают общественной и финансовой эффективностью [2].

Крайне важно, чтобы компании оценивали свой инновационный уровень и потенциал будущего продукта. Основной вопрос заключается в том, как стать более инновационными и измерить эту инновационность [9].

Для оценки показателей инновационности на уровне фирм используются так называемые инструменты инновационного аудита. Данные технические методы относят к аналитическому анализу. Цель аналитического анализа заключается не только в получении данных и описании структурных элементов изучаемого явления, но и выяснении причин, которые лежат в его основе [6].

В данной статье описывается модель Innovation Value Chain (англ. цепочка ценности инновации), который внедрил национальный фонд науки, технологии и искусства NESTA (Великобритания). Основной задачей данной организации является трансформация инновационного потенциала, для этих целей фонд инвестирует средства в компании на ранней стадии создания продукта, формируя инновационную политику и организационную культуру, которая помогает инновации процветать.

Для начала фонд NESTA запустил проект по внедрению метода на основе модели Innovation Value Chain (IVC), разработанной профессорами Мортенем Хансеном и Джулианом Биркиншоу в 2007 году для определения ряда показателей, которые используют для отражения силы инновационного потенциала в каждом секторе предприятия в целях определения приоритетов для разработки дальнейшей политики и стратегии.

Основная проблема многих компаний заключается в том, что им не удается внедрить инновации, так как они не осознают, что инновация – это цепь, каждое звено которой должно быть прочным.

Применяя метод IVC, становится возможным определить приоритеты и финансовые возможности инновационных идей, которые затем превращаются в продукцию и, следовательно, в удачную бизнес-практику всей компании [8].

Суть метода заключается в том, что инновационная активность компаний оценивается по следующим параметрам: доступ знаний, создание инноваций и коммерциализация инноваций.

В 2016 году в Европе по данной методике производился опрос около 4 000 сотрудников в 15 транснациональных корпорациях, и в конечном итоге, проанализирована эффективность инноваций в 120 проектах по разработке новых продуктов и 100 корпоративных инвестиционных центрах.

Для анализа и оценки данных используют программу для статистической обработки данных SPSS Statistics (версия 22), которая является одним из лидеров на рынке коммерческих статистических продуктов, предназначенных для проведения прикладных исследований.

На этапе анализа входных данных происходит подсчет частотности. Из этого частотного распределения создаются табличные и графические изображения. Полученные результаты оцениваются более детально с помощью сводных таблиц, в которых исследуются зависимость между двумя или более переменными [10].

Применение IVC помогает менеджерам понять, что тот или иной инновационный продукт воспринимаемый, как успешный может на самом деле оказаться слабым звеном в цепочке. Если быть нацеленным только на сильные звенья в цепочке создания инновации, то могут ослабиться другие звенья, что, в целом, снижают инновационные возможности компании.

Такой метод способен усовершенствовать механизм отбора инновационных идей, для того чтобы в дальнейшем финансировать их развитие и создавать внешние и внутренние сети по всей компании.

Таким образом, в ходе нашего исследования, можно сделать вывод, что модель IVC помогает оценить не только инновационный потенциал компании и продукта на начальной стадии разработки, но и составить картину инновационной активности компании и ее отдельных секторов [5]. Критерии оценки инновационности компании, согласно модели IVC, представлены на рисунке 1.

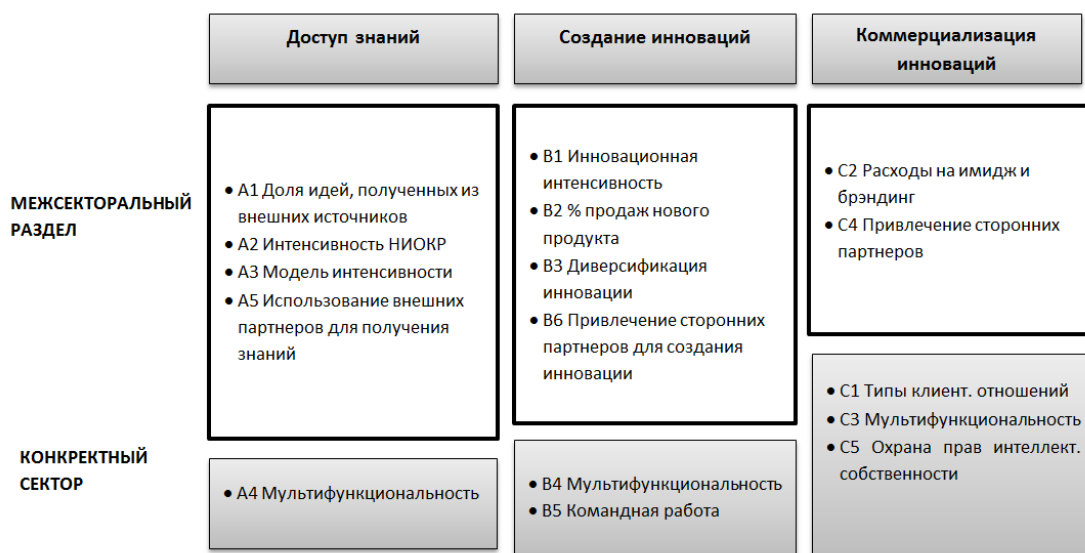


Рисунок 1 – Критерии оценки IVC

Следует отметить, что применение данной концепции приводит к взаимосвязанному сотрудничеству, сочетающего знания из разных частей одной и той же компании с целью разработки нового продукта и его успешного внедрения на рынок. К примеру, немецкой медиа-компании «Бертельсманн» понадобилось 3 года, чтобы догнать крупнейший книжный онлайн-магазин «Amazon», это заняло столько времени, по большей части, из-за децентрализованной структуры компании.

Таким образом, оценивая инновационность с помощью модели IVC, компания может выходить на лидирующие позиции в создании своих продуктов и иметь коммерческий успех.

Рассматривая процесс измерения инновационности компаний на основе модели IVC, следует обратить внимание, что в России данная методика не является распространенной, так как чаще всего субъекты данной цепочки ценностей отказываются включаться в инновационный процесс, а также не способны изменить свое производство под инновации. Эта проблема является наиболее распространенной на российских предприятиях, препятствуя модернизации экономики.

Очевидно, что метод измерения инновационности на основе модели IVC имеет широкое применение в странах Западной Европы с высоким уровнем инновационной активности, прежде всего в Германии, Италии, Франции, Австрии, Швейцарии, где

количество организаций, осуществляющих технологические инновации, составляет от 50 до 80%, в то время как российские предприятия чаще всего закупают оборудование и только 1% от инвестиций направляют на приобретение инновационных технологий [3].

#### **Библиографический список:**

1. Коган А.Б. Оценка общественной эффективности инвестиций в промышленно-логистический парк Новосибирской области// Мир экономики и управления. – 2016. – Том 16. – № 1. С.51-60
2. Коган А.Б. Оценка общественной эффективности инвестиций на основе межотраслевой модели региона//Вестник НГУЭ. – 2016. – № 12(363). С.124-132
3. Матковская Я.С. Микроэкономические причины отказа от инноваций: Недооценённая роль цепочек ценностей для новой индустриализации экономики//Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 1. С.13
4. Инновационная Германия / А. Стреле// Экономика и мы [Электронный ресурс]. – 2012. –Режим доступа: <http://economicsandwe.com/C0C0BCFD8B5367CC/>
5. Bullinger H.J. Dienstleistungen- Innovation für Wachstum und Beschäftigung//Wiesbaden. – 2013. p. 64
6. Gamal D. How to measure organization Innovativeness? Innovation Support Department. – 2011.p. 5-16
7. Elder J. Review of Policy Measures to Stimulate Private Demand for Innovation//Manchester Institute of Innovation Research, University of Manchester. – 2013. p. 10-16
8. Hansen T.M., Birkinshaw J. Innovation Value Chain. Harvard Business Review. – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hbr.org/2007/06/the-innovation-value-chain>
9. Smith J. The innovation Value Chain and Adaptability of Organizations. Journal of International Technology and Information Management// Volume 24. Issue 3 – 2015. p.57
10. Methoden der Innovationsbewertung [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tcw.de/news/methoden-der-innovationsbewertung-483>

#### ***Сведения об авторе:***

***Моринко Ирина Александровна*** – магистрант кафедры инноваций и предпринимательства Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), email: [irina\\_morinko@mail.ru](mailto:irina_morinko@mail.ru)

# ОСНОВЫ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЧЕТОВ-ЭСКРОУ

А.Ю. Погребняк

A.Y. Pogrebnyak

Новосибирский государственный университет экономики и управления

«НИНХ» Новосибирск

Novosibirsk state university of Economics and Management, Novosibirsk

**Аннотация:** В статье описана модель финансирования девелоперских проектов с использованием счетов-эскроу. Даны определения ключевых участников реализации девелоперских проектов посредством эскроу счетов и схемы взаимодействия участников девелоперского рынка. Описаны преимущества и недостатки данной схемы финансирования как для каждого из участников процесса, так и для рынка недвижимости в целом.

**Abstract:** The article describes a model for financing development projects using escrow accounts. The definitions of key participants in the implementation of development projects through escrow accounts and a scheme of interaction of participants in the development market are given. Advantages and disadvantages of this financing scheme are described for each of the participants of the process, as well as for the real estate market as a whole.

**Ключевые слова:** Эскроу-счет, девелопер, застройщик, бенефициар, депонент, физическое лицо, эскроу-агент, уполномоченный банк

**Keywords:** Escrow account, developer, builder, beneficiary, depositors, individual, escrow agent, designated bank.

На данный момент, по словам министра строительства и ЖКХ РФ М.Меня, в стране насчитывается 38 154 «обманутых дольщика» [2]. Всего, по его словам, 830 проблемных проектов, из которых до 2021 года будет достроено 602 объекта, а у 228 проектов вообще нет сроков достройки. С учетом того, что у нас в стране официальные данные от реального положения дел могут отличаться не в разы, а на порядок, с учетом неофициальной информации, с учетом количества потенциально проблемных проектов, с учетом достоверности предоставленной регионами информации, с учетом лиц приобретавших недвижимость не по ДДУ, с учетом представителей бизнеса вложивших денежные средства в объекты коммерческой и социальной инфраструктуры в этих объектах, число пострадавших от жульнических схем застройщиков может достигать величины в 150-200 тыс. Если еще учесть членов семей обманутых дольщиков, цифра может увеличиться в 2-3



раза, соответственно получается, что 4-5% жителей нашей страны ждут решения данной проблемы. Необходимо также отметить, что, если будет разработана и реализована прозрачная и понятная схема финансирования, минимизирующая риск, недобросовестного и нецелевого использования денежных средств дольщиков, возрастет доверие к девелоперской отрасли, как к инвестиционному инструменту, объем рынка значительно увеличится, что повлечет за собой увеличение числа рабочих мест, увеличения налогооблагаемой базы, уменьшения социальной напряженности в обществе.

Предлагаемая модель реализации схемы строительства объектов жилой недвижимости, основана на изменениях в Федеральном законе «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» от 30.12.2004 года №214-ФЗ.

Дадим определение ключевых участников реализации девелоперских проектов посредством эскроу счетов.

**Застройщик (девелопер, бенефициар)** – хозяйственное общество, которое или основное общество которого либо любое из дочерних хозяйственных обществ основного общества имеет опыт (не менее 3-х лет) участия в строительстве (создании) многоквартирных домов общей площадью не менее десяти тысяч квадратных метров в совокупности, при наличии полученных в порядке, установленном законодательством о градостроительной деятельности, разрешений на ввод в эксплуатацию таких многоквартирных домов в качестве застройщика, и (или) технического заказчика, и (или) генерального подрядчика в соответствии с договором строительного подряда [1].

**Объект долевого строительства** – жилое или нежилое помещение, машино-место, подлежащее передаче участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного и (или) иного объекта недвижимости и входящее в состав указанного многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, строящихся (создаваемых) также с привлечением денежных средств участника долевого строительства.

**Уполномоченный банк (эскроу агент)** – банк, созданный в соответствии с законодательством РФ и включенный Банком России в перечень банков, соответствующих критериям, установленным Правительством РФ.

**Участники долевого строительства (депонент, покупатель)** – граждане и (или) юридические лица на основании договора участия в долевом строительстве, вступившие в отношения, связанные с привлечением денежных средств для долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости.

**Эскроу-счет** – это специальный условный (обеспечительный) счет, на котором учитывается имущество, документы или денежные средства до наступления определенных обязательств или выполнения определенных обязательств. Сущность расчетов через эскроу-счета в девелопменте состоит в том, что застройщик (девелопер, бенефициар) получает ценности (денежные средства) только в случае выполнения всех обязательств по трехстороннему договору, перед другими сторонами [3].

Очередные изменения в закон ФЗ-214 дали покупателям квартир в новостройках еще один инструмент – счета-эскроу. Как это работает? Каковы гарантии? Какие риски? Рассмотрим данные вопросы. (рис. 1)

Данная схема позволяет минимизировать риски по срыву сделки или возможности мошенничества, т.к. уполномоченный банк контролирует целевое назначение платежей, динамику возведения объекта недвижимости, выполнение плана продаж и передачу объекта недвижимости депоненту (покупателю) и блокировки денежных средств при возникновении предусмотренных договором оснований.

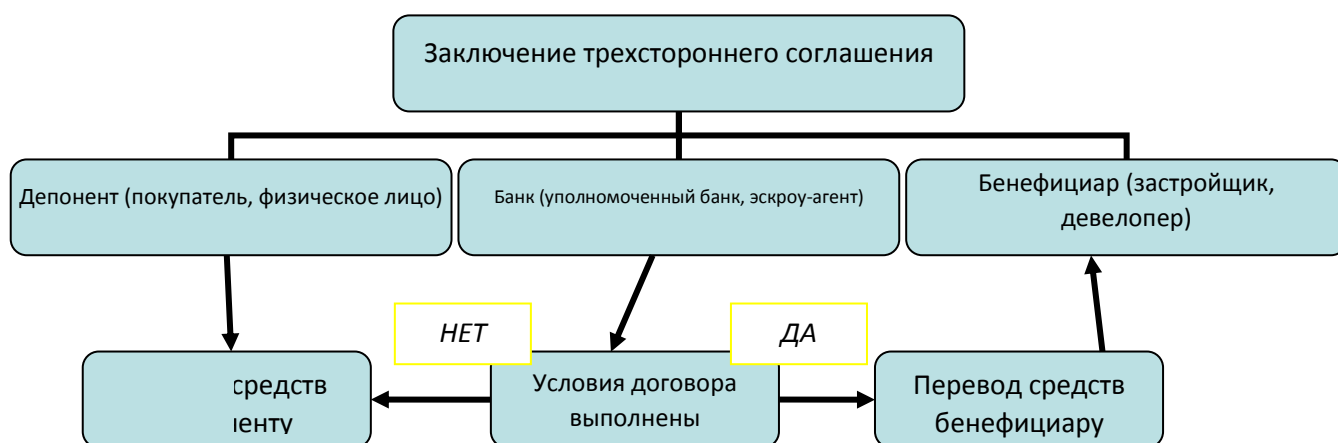


Рисунок 1. Схема реализации девелоперских проектов с использованием эскроу счетов (составлено автором)

Федеральный закон №214-ФЗ о долевом строительстве обязывает каждого Застройщика обеспечить исполнение обязательств перед дольщиком поручительством банка, страхованием гражданской ответственности Застройщика или расчеты с Застройщиком через счета-эскроу. Рассмотрим модель финансирования девелоперских проектов с помощью эскроу-счетов.

Расчеты по эскроу-счетам проходят следующим образом: Депонент (покупатель, дольщик) при покупке недвижимости заключает трехсторонний договор долевого участия, оплачивает деньги на счет-эскроу в банк (уполномоченный банк, эскроу-агент), банк финансирует строительство объекта застройщика (бенефициара). Деньги блокируются на счете и к ним не имеют доступа ни покупатель, ни строитель, в течение всего срока строительства. После введения объекта в эксплуатацию, недвижимость передается дольщикам, деньги со счетов-эскроу становятся доступны застройщику. В данном разрезе счета-эскроу выполняют обеспечительную функцию, дополнительного обеспечения застройщик не предоставляет.

Для каждого из участников процесса есть свои плюсы и минусы. Для банка выгоды самые очевидные, он сначала выдает ипотеку покупателю (начисляет проценты), затем эти же средства направляет в качестве кредита застройщику (опять начисляет «плату за риск»). Но тут встает вопрос надежности застройщика и взаимосвязи банка и застройщика, банк будет заинтересован в сильном и надежном застройщике, что накладывает на банк дополнительную ответственность за реализацию проекта и получении бенефициаром сделки – прибыли, необходимой для развития и совершенствования.

Застройщик в этой модели выглядит двояко. Во-первых, должен соответствовать определенным требованиям, в соответствии с законом, несет ответственность за срок строительства объекта, несет дополнительные затраты (которые он предложит покупателю), у него возрастает необходимость в более тщательной, детальной проработке проекта. Но есть очевидные плюсы, а именно в регулярности финансирования проекта, что в свою очередь именно для строительного производства необходимое и достаточное условие. Для субподрядчиков и поставщиков (по большей массе субъектов малого предпринимательства) это тоже будет хорошим знаком, что повлечет за собой увеличение рабочих мест, улучшение квалификации исполнителей, улучшения качества строительных материалов и проектно-сметной документации.

Для дольщика данная схема несет безопасность сделки, он не рискует своими средствами, получает возможность влиять на условия трехстороннего соглашения, но есть и свои подводные камни, как например, деньги, размещенные на счете, не подпадают под действие закона о страховании вкладов, а также могут подвергнуться взысканию по исполнительным документам и в таком случае дольщик считается не исполнившим свои обязательства и договор может быть расторгнут. Необходимо отметить, что рынок недвижимости будет монополизироваться, а для конечного потребителя как известно, это может принести удорожание продукции.

Однако, как в конечном итоге, повлияет на стоимость недвижимости данная схема финансирования? Это зависит от характеристик данного потока, который получит в данном случае застройщик. Ключевыми показателями являются NPV и IRR, которые в свою очередь зависят как от величины вложений и выгод застройщика, так и от их динамики. Методология таких расчетов предложена в публикациях А.Б. Когана[4], сами расчеты будут выполнены автором в дальнейших работах.

Данная модель финансирования девелоперских проектов позволит минимизировать риски не возведения объектов недвижимости, увеличит привлекательность недвижимости для инвестора, избавит рынок от мошеннических схем и снизит социальную напряженность в обществе.

#### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 30.12.2004г. №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» // Консультант Плюс. Ст. 45.
2. Источник информационно-аналитической информации [Электронный ресурс] URL: <http://realty.vesti.ru/zhile/vlasti-nazvali-chislo-obmanutyh-dolschikov-v-rossii>
3. Информационный портал [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/wikibank/eskrou-schet/>
4. Коган А.Б. Финансирование инвестиционных процессов на Федеральном, региональном и корпоративном уровнях: Теория, методология, инструментарий: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора эк. наук. НГУЭУ, 2017. С 46.

#### ***Сведения об авторе:***

***Погребняк Андрей Юрьевич*** – магистрант кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ «НИНХ», e-mail: andrey.pogrebnyak.80@mail.ru

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ МОЛОДЁЖНЫХ ПРОЕКТОВ**

**А.М. Соколова**

**A.M. Sokolova**

**Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск**

**Аннотация:** В данной статье автором представлена модель исследования, реализация которого поможет найти ответ на вопрос, какие факторы, негативно влияющие на результативность управления проектами в молодёжной среде, могут быть устранены посредством применения технологий управленческого консультирования.

**Abstract:** The author has presented model of a research which realization will help to find the answer to a question, what factors having negative effect on effective management of the project among young people in this article can be eliminated by means of use of technologies of business consulting.

**Ключевые слова:** управление проектами, бизнес-консалтинг, молодёжные проекты, молодёжные организации, кейс-стади.

**Keywords:** project management, business consulting, youth projects, youth organizations, case study.

В последние несколько лет в России всё большую популярность набирают молодёжные проекты различной направленности. Однако, молодёжью в России считаются лица от 18 до 30 лет [1], и во всех уставных документах молодёжных организаций обозначено, что работать в них могут только представители этого слоя общества. Таким образом, реализацией молодёжных проектов занимается сама молодёжь. Руководители молодёжных проектов – перспективные кадры для общеэкономического развития страны. Однако, для того, чтобы их проекты имели возможность быть эффективными и достигали своих целей, руководителям молодёжных проектов нужна помощь. Существуют множество способов оказания профессиональной помощи руководителям. Один из них – это управленческое консультирование.

Управленческое консультирование подразумевает непосредственную помощь руководителям в решении тех или иных проектных задач, дача советов и рекомендаций по решению возникающих вопросов [2, 3]. В определённой степени, это – обучение «без отрыва от производства», на конкретных примерах, а значит – очень эффективно даже для тех руководителей, которые не имеют специального образования.

Технологии управленческого консультирования способны вывести управление молодёжными проектами на качественно новый уровень, однако, осложняет ситуацию то, что в науке нет обобщённых практик по эффективному управлению молодёжными

проектами. В теории так же не проработан вопрос об управленческом консультировании в молодёжной среде.

Так, «Методическом пособии по управлению молодёжными проектами», разработанном Е.С. Матвиенко для использования в программах Российского союза молодёжи даётся следующее определение молодёжных проектов: «Молодёжный проект – это ограниченное во времени предприятие (мероприятие), направленное на создание уникальных продуктов и услуг, направленных на развитие молодёжи» [4].

Очень похожее по содержанию определение молодёжных проектов даёт Федеральное агентство по делам молодёжи в своих инструкциях на конкурсные гранты: «Молодёжный проект – мероприятие, ограниченное во времени и ресурсах, направленное на создание уникального продукта, удовлетворяющего задачи развития государственной молодёжной политики» [5].

Автор же считает, что ни то, ни другое определение не отражают в полной сути понятие «молодёжный проект», и потому автором было выведено следующее определение: «Молодёжный проект – это ограниченное во времени и ресурсах мероприятие, нацеленное на создание уникальных продуктов и услуг, направленных на развитие молодёжи, удовлетворяющее задачи развития государственной молодёжной политики, инициаторами и создателями которого являются представители молодёжи от 14 до 30 лет».

Автором также были изучены различные подходы к управлению бизнес-консалтинга, и по приведении их к общему знаменателю получилось следующее определение: консалтинг — это вид интеллектуальной профессиональной деятельности, в процессе которого квалифицированный консультант предоставляет объективные и независимые советы, способствующие успешному управлению организацией-клиентом.

Целесообразно также ввести в профессиональный язык категорию «консультирование по управлению молодёжными проектами». Итак, консультирование по управлению молодёжными проектами - это область управленческого консалтинга, представляющая комплексную работу по определению перспектив и направлений дальнейшего развития молодёжных организаций, а также профессиональная помощь в анализе и решении проблем, связанных с управлением проектами в молодёжной среде.

Целью данного вида консалтинга является эффективная работа с молодёжными организациями над улучшением качества проектных продуктов, направленных на реализацию основных направлений государственной молодёжной политики.

Для того, чтобы доказать положительное влияние технологий консалтинга на управление молодёжными проектами, автором была предложена модель исследования (рис. 1).

1 этап – Отборочный – отбор молодёжных организаций, принимающих участие в исследовании. 2 этап – Подготовительный – поиск, отбор и подготовка представителей молодёжной среды, которые будут выполнять роль консультантов на следующем этапе. 3 этап – Основной – исследование методом кейс-стади.

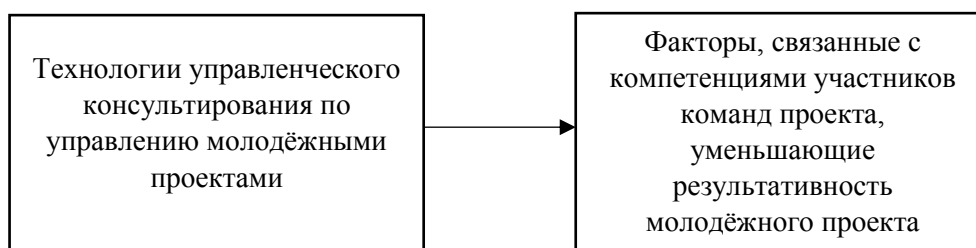


Рисунок 1 – Теоретическая модель исследования

Дизайн исследования: исследование будет осуществляться в три этапа.

Так, в первом этапе необходимо отобрать четыре молодёжные организации, реализующие себя в проектной деятельности. Для увеличения уровней валидности и надёжности, необходимо, чтобы две из этих организаций имели федеральную поддержку, а две – исключительно региональную. Так, погружая одну федеральную и одну региональную организацию в условия работы с консультантом, мы нивелируем фактор масштаба деятельности и определенного уровня внешних воздействий. Проекты, реализуемые организациями, также должны носить схожий характер и иметь ряд одинаковых параметров характеристик, чтобы нивелировать фактор влияния особенностей деятельности. Например, это должны быть только образовательные молодёжные проекты.

В ходе реализации подготовительного этапа необходимо найти, отобрать и подготовить двух консультантов в управлении молодёжными проектами, которые обладают уже определенным подобным опытом в работе с молодёжными организациями. В ходе реализации финального отбора необходимо убедиться, что кандидатуры обладают всеми компетенциями и способны реализовать все функции консультанта. Помимо этого, прежде, чем запускать в работу основной этап исследования, необходимо было убедиться, что различия в усвоении материала относительно технологий консалтинга в управлении молодёжными проектами между консультантами незначительно, и основные подходы, используемые ими в работе, не будут разительно отличаться.

Для этого необходимо по итогам этапа провести тестирование для получения индекса усвоения предложенного материала и ввести в работу консультантов определенные установки и скрипты (на время проведения основного этапа исследования для большей

чистоты результатов), а также постоянную связь с исследователем и обсуждение хода реализуемой работы.

Рассмотрим подробнее процедуру исследования методом тайм-лайн.

1. Анализ предыдущего опыта проектов. На этом этапе будет проведен анализ внутренней среды дирекций молодёжных проектов, отобранных для кейс-стади. Для этого будут использованы методы наблюдения и анализа документов. Наблюдение позволит выявить элементы внутренней среды, не закреплённые в документах, то есть носящие неформальный и неформализованный характер. Анализ документов позволит выявить формальные элементы внутренней среды (например, организационную структуру и внутреннюю иерархию).

Все полученные данные будут обработаны и оценены по шкале от 1 до 10 экспертным путём. Данный этап поможет определить, существует ли тенденция к более высоким показателям работы в проектах, использующих консультационную поддержку в своей деятельности, а также оценить разницу между проектами различного масштаба.

2. Опрос членов команд проектов и стейкхолдеров проектов. На этом этапе нам необходимо чётко сформулировать те факторы и категории факторов, которые негативно влияют на результативность управления молодёжными проектами.

Используемый метод для сбора данных – опрос.

Всем участникам команд проекта будет предложено ответить на ряд вопросов, предполагающих конкретный ответ в виде формулировки тех проблем, ошибок и зон роста, которые, на их взгляд, допускаются в команде в ходе реализации проектов.

Помимо этого, подобные анкеты будут предложены выборочно ряду стейкхолдеров, чтобы оценить работу команды проекта со стороны. Данные, полученные по итогам опроса, будут проанализированы и сведены в категории факторов негативного влияния, а полученные категории факторов будут ранжированы по частоте упоминаний в том или ином проекте посредством метода контекстного анализа.

Полученная информация поможет структурировать проблемы в управлении молодёжными проектами, вычленить те зоны роста, с которыми сталкиваются проекты различных масштабов деятельности, а также оценить степень влияния этих проблем на работу команд проекта посредством анализа частоты упоминаний.

3. Изучение специфики управления отдельными проектами. Для того, чтобы отчётливо понимать картину происходящего в системе управления молодёжными проектами, необходимо провести детальный анализ каждой выбранной дирекции проектов.



На основе предыдущих этапов исследования уже выделены основные зоны, на которые должно быть обращено внимание. В целом, каждый проект должен быть рассмотрен в разрезе следующих параметров:

- Менеджер проекта и команда управления проектом - по какому принципу выбирается руководящий состав, основные функции менеджера проекта и команды управления проектом;
- Каково окружение проектов и какое влияние оно оказывает на работу команд проекта;
- Как происходит управление предметной областью проекта, его содержания, существует ли СДР, используются ли какие-либо инструменты управления проектом;
- Как выстроено управление сроками в проекте, какие методы используются для постановки внутренних и внешних сроков проекта;
- Насколько развито управление ресурсами проекта и его финансированием, как проходит работа со спонсорами и партнёрами;
- Существует ли в проекте система контроля качества, обозначены ли критерии результативности, отслеживаются ли показатели;
- Как выстроены коммуникации в проекте, насколько эффективен процесс обмена информацией, какова скорость обмен информацией внутри проекта;
- Выстроена ли в проекте система обмена и управления знаниями, как осуществляется процесс накопления и передачи опыта.

Методы извлечения информации: наблюдение за процессом управления проектами, посещение собраний и совещаний, анализ документов, опросы сотрудников.

Полученная информация поможет глубже разобраться в причинах проблем и точек роста, определённых в первых двух этапах исследования. Проведённый анализ позволит наметить причинно-следственные связи между решениями менеджеров проекта и команд проекта и теми неудачами, проблемами, с которыми сталкивается проект и которые приводят к падению его результативности.

4. Глубинное интервью с участниками. После изучения специфической информации о проектах и сравнительного укрупнённого анализа по итогам, необходимо подтвердить предположительные причинно-следственные связи. Для этого исследователем будет проведено глубокое интервью с участниками, которые будут выбраны случайным образом из тех, кто принимал участие в опросе (этап 1). Вопросы интервью следует выстраивать, ориентируясь на уже полученную информацию об имеющихся проблемах,

однако, в вопросах не должны отражаться предположения по причинам проблем, чтобы у опрашиваемых не было подсознательной программы дать ожидаемый ответ.

После проведенных интервью необходимо свести данные: какие причины возникновения сложившихся проблем отмечают для себя менеджеры и участники команд проекта, сравнить их с уже имеющимися предположениями и сделать выводы.

Согласно гипотезы, проблемы в управлениях молодёжными проектами возникают зачастую вследствие отсутствия опыта, знаний и компетенций среди участников команд проекта, и, в первую очередь, среди молодых менеджеров молодёжных проектов. Однако, в тех дирекциях, которые прибегают к специальной консультационной помощи в реализации своих проектов, подобные проблемы должны возникать реже и в менее выраженных масштабах.

Результаты исследования, проведенного согласно данной методологии, помогут определить, какие именно факторы, негативно влияющие на результативность управления проектами в молодёжной среде, могут быть устранены посредством применения технологий управленческого консультирования, а также помогут понять, в каком направлении стоит развивать консалтинг в управлении молодёжными проектами, какие корректировки в функциональную модель консультанта необходимо внести и на что обращать внимание при применении технологий консалтинга в управлении молодёжными проектами.

#### **Библиографический список:**

1. *Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2014 N 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики РФ на период до 2025 года»* // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
2. *Чакыров К., Управленческое консультирование - организация процесса.* - София, 1986, - 330 с.
3. *Прокопенко И., Управленческое консультирование как услуга* // Проблемы теории управления. - М., 1988.
4. *Матвиенко Е.В., Методическое пособие по управлению молодёжными проектами для Российского союза молодёжи.* – М.: РСМ-изд, 2015.
5. Росмолпроект ФАДМ [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://росмолпроект.рф/docs/recommendations/>

#### **Сведения об авторе:**

Соколова Александра Михайловна – магистрантка кафедры Инновационного и проектного управления ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, e-mail: [aleksokolowa@yandex.ru](mailto:aleksokolowa@yandex.ru)

## **ВЫБОР ИННОВАЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**А.А. Сухов**

**A.A. Sukhov**

**Новосибирский государственный университет экономики и управления, г.**

**Новосибирск**

**Novosibirsk state university of Economics and Management, Novosibirsk**

**Аннотация:** Данная статья посвящена выбору инноваций для развития бизнеса. Способность находить и применять инновации является важной характеристикой современного предприятия, что подчеркивает факт актуальности данной работы, которая заключается в выявлении инноваций для развития бизнеса, а также факторов, влияющих на их выбор. Автор статьи рассматривает, непосредственно, понятие инноваций, а также некоторые аспекты применения инноваций организациями. Кроме того, в статье составлена классификация инноваций, рассмотрены некоторые аспекты их применения организациями, выявлены факторы, влияющие на выбор инновационных проектов, а также методы их экспертизы.

**Abstract:** This article is devoted to the choice of innovations for business development. The ability to find and apply innovations is the important characteristic of the modern enterprise that emphasizes the fact of relevance of this work which consists in identification of innovations for business development and also the factors influencing their choice. The author of article considers, directly, a concept of innovations and also some aspects of application of innovations by the organizations. Besides, in article classification of innovations is made, some aspects of their application by the organizations are considered, the factors influencing the choice of innovative projects and also methods of their examination are revealed.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, конкурентоспособность, инновация, инновационный проект.

**Keywords:** economy, enterprise, competitiveness, innovation, innovative project.

Зарубежный и отечественный опыт развития предприятий свидетельствует о том, что именно применение инноваций позволяет предприятиям в условиях рыночной

экономики значительно повышать эффективность своей работы и усиливать конкурентные позиции. Обеспечение конкурентоспособности организации, захват новых рынков, а также улучшение имиджа бизнеса и увеличение денежного потока возможно путем создания, внедрения и распространения различных инноваций. Способность находить и применять инновации является важной характеристикой современного предприятия.

В первую очередь необходимо определиться с понятием инноваций. А.К. Казанцев и Л.Э. Миндели, в своём учебнике «Основы инновационного менеджмента», определяют инновацию как конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [1].

Для управления инновационной деятельностью предприятия необходимо тщательное исследование инноваций, с помощью которого становится возможным их успешный отбор и применение. Как правило, классификация инноваций строится с учетом технологических параметров, а также с учетом рыночных позиций предприятия. Автором данной статьи были рассмотрены учебная и специальная литература, а также различные интернет-источники, на основе которых [2] составлена системная классификация инноваций (таблица 1).

Таблица 1 - Классификации инноваций

Классификационный признак (группа инноваций)	Виды инноваций
1. Технологические параметры	продуктовые; процессные.
2. По типу новизны для рынка	новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для предприятия.
3. По отношению к предприятию как к системе	инновации на входе в предприятие; инновации на выходе с предприятия; инновации системной структуры предприятия.
4. В зависимости от глубины вносимых изменений	радикальные; улучшающие; модификационные.
5. Инновации, с учетом сфер деятельности предприятия	технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; в области управления.

Данная классификация позволяет позиционировать и выбирать инновации, необходимые в различных ситуациях при развитии бизнеса. Например, если одной из целей

предприятия является выход на международный рынок, то в соответствии с данной классификацией руководством должны быть рассмотрены из 1-й группы продуктовые инновации, из 2-й группы инновации «для отрасли в мире», из 3-ей группы инновации «на выходе с предприятия», по признаку глубины вносимых изменений (4-я группа) «радикальные инновации», а также освоение новых продуктов может сопровождаться любыми инновациями из 5-й группы – «инновации, учитывающие непосредственно сферу деятельности данного предприятия».

Далее автором данной статьи были рассмотрены некоторые аспекты применения инноваций организациями. Следует отметить, что инновации внедряются путем разработки и реализации инновационных проектов.

Основными источниками инноваций в современных условиях могут быть различные выставки и ярмарки. Например, в г. Новосибирске создан специальный выставочный комплекс – ИТЭ Новосибирск-Экспоцентр, на базе которого ежегодно проводятся выставки инновационных продуктов и технологий по различным отраслям, применение которых распространяется на различные виды деятельности и может быть при развитии бизнеса [3].

Вообще, главной проблемой применения инноваций является зависимость от правильности их выбора. Сложность их отбора для внедрения в производство заключается, как правило, в разнообразии возможных воздействий и на это производство, и, следовательно, последствий. Такое разнообразие определяется тем, что различные нововведения, внедряемые в производство, могут нести одинаковый производственный эффект, но при этом обладать неодинаковой экономической эффективностью, так как по-разному влияют на изменения в производственном аппарате и на организацию производства [1].

Именно поэтому, для минимизации рисков инновационной деятельности, фирме необходимо провести тщательную оценку предполагаемого к осуществлению инновационного проекта. Оценка проекта является очень важной процедурой на начальной стадии его запуска. Кроме того, она представляет собой непрерывный процесс, предполагающий возможность остановки проекта в любой момент в связи с появляющейся дополнительной информацией [4].

Автором данной статьи был проведён анализ интернет ресурсов [4], в результате которого были выявлены и систематизированы факторы, которые следует учитывать при выборе инновационных проектов.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор инновационных проектов: факторы, связанные с целью и стратегией организации, маркетинговые факторы,

финансовые факторы, производственные факторы, научно-технические, а также внешние и экономические факторы.

К факторам, связанных с целью и стратегией организации можно отнести совместимость возможного проекта со стратегией организации, а также возможность внесения в неё изменений при учёте потенциала выбираемого проекта.

К маркетинговым факторам относятся вероятный объём продаж, конкурентоспособность, воздействие на другие продукты деятельности организации, влияние на долю рынка и соответствие его ёмкости, и, как итог, вероятность коммерческого успеха.

Финансовые факторы включают в себя: вложения в НИОКР, производство и маркетинг, наличие свободных средств в организации, потребность в инвестициях, период окупаемости и возможный размер прибыли.

К производственным факторам относят соответствие имеющихся производственных мощностей, либо потребность в дополнительных, цена и наличие материалов, необходимых для внедрения инновации, достаточная численность персонала и его соответствие необходимой квалификации, производственные издержки.

Научно-техническими факторами являются такие факторы, как стоимость и время разработки проекта, его патентная частота, наличие научно-технических ресурсов для его выполнения и внедрения, а также воздействие принятого инновационного проекта на другие проекты компании.

К внешним и экономическим факторам относят, как правило, соответствие законодательству, возможные вредные воздействия, а также влияние на рынок труда.

Для того, чтобы принять сбалансированное и верное решение для отбора того или иного инновационного проекта, организация должна провести экспертизу, на основании которой можно принять решения о целесообразности и объёме финансирования проекта [5].

Существуют три основных метода экспертизы инновационных проектов [5]:

1. Описательный метод, суть которого состоит в рассмотрении потенциального воздействия результатов внедряемого инновационного проекта на ситуацию на рынке товаров и услуг. Далее, на основе полученных результатов, составляются прогнозы, а также учитываются различные побочные процессы. Недостатком данного метода выступает невозможность корректного сопоставления двух и более альтернативных вариантов.

2. Метод сравнения положений «до»/«после», позволяющий принимать во внимание как количественные, так и качественные показания внедряемых проектов. Но при данном

методе экспертизы инновационных проектов велика вероятность субъективной интерпретации информации и прогнозов.

3. Сопоставительная экспертиза – данный метод включает в себя сравнение положения различных предприятий, получающих и не получающих государственное финансирование. В нем существенное внимание обращается на сравнимость потенциальных результатов внедряемого проекта, что составляет одно из требований проверки экономической обоснованности конкретных решений по финансированию краткосрочных и быстрокупаемых проектов.

Также следует отметить, что актуальность проблемы выбора инновационного проекта состоит в том, что верный первоначальный выбор определяет весь ход последующей инновационной деятельности предприятия, а также делает процесс развития производства необратимым. Именно поэтому, для минимизации рисков инновационной деятельности, предприятию необходимо в первую очередь проводить экспертизу предлагаемого к осуществлению проекта на предмет воздействия факторов, приведенных выше.

В современной экономике роль инноваций весьма значительна, так как они представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, потому что ведут к повышению конкурентоспособности предприятия путем создания новых потребностей, снижения себестоимости продукции, обеспечения притока инвестиций, повышения имиджа производителя новых продуктов, открытия и захвата новых рынков, в том числе и внешних. Однако их необдуманное внедрение может обернуться для организации не просто финансовыми потерями, но и банкротством. Для того, чтобы этого избежать необходимо проводить тщательнейшую оценку предлагаемых инновационных проектов, которая является очень важной процедурой на начальной стадии их запуска. Суть данной оценки заключается в изучении различных факторов, влияющих на отбор инновационных проектов, а также проведении экспертизы, проводимой для принятия решения по отбору того или иного проекта. Это поможет предприятию повысить свою конкурентоспособность, завоевать новые рынки, обеспечить приток инвестиций, а также снизить риски возникновения непредвиденных издержек.

Также следует отметить, что анализ инновационных проектов – это, как правило, анализ так называемых разнопараметрических альтернатив, для оценки и сравнения которых недостаточно расчета таких показателей как NPV (Net Present Value) и IRR (Internal Rate of return). Поэтому необходимо использование специальной методологии [6,7].

### **Библиографический список:**

1. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. Под ред. Казанцева А.К., Миндели Л.Э. 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2004. – 518 с.
2. Бандурин, А.В. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] / А.В. Бандурин. – Режим доступа: <https://marketing.wikireading.ru/11146>. – Загл. с экрана (дата обращения: 26.11.2017).
3. Новосибирск Экспоцентр. Календарь выставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.novosibexpo.ru/calendar/category/vystavki\\_i\\_yarmarki.html](http://www.novosibexpo.ru/calendar/category/vystavki_i_yarmarki.html). – Загл. с экрана (дата обращения: 26.11.2017).
4. Отбор и оценка инновационных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.technopark.by/business/206.html>. – Загл. с экрана (дата обращения: 26.11.2017).
5. Управление инновационными проектами и программами. Учебное пособие. В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 104 с.
6. Коган А. Б. Способы определения экономических характеристик инноваций / А. Б. Коган // Сибирская финансовая школа. — 2010. — № 1. — С. 106–111.
7. Коган А. Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций [Электронный ресурс] : моногр. / А. Б. Коган. — Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. — 1 электрон. опт. диск CD-ROM.

#### ***Сведения об авторе:***

***Сухов Александр Александрович*** – магистрант Факультета Корпоративной Экономики и Предпринимательства НГУЭУ, e-mail: [alex11sunny@gmail.com](mailto:alex11sunny@gmail.com)